

Frank là nhà kinh tế học hiếm hoi có năng khiếu hài hước"
Điểm sách của báo NEW YORK TIMES

OPEN ►

Những người tốt
làm thế nào để
tồn tại?

Chúng ta cần
điều gì? Xe hơi to
hơn hay trường
học tốt hơn?

Phải chăng cuối
cùng sách thiếu
nhi sẽ biến mất?

Có phải hàng
xóm giàu có
khiến bạn cảm
thấy nghèo khổ?



500 ml

CẨM NANG

NHÀ TỰ NHIÊN KINH TẾ

NHỮNG NGUYÊN TẮC ĐỜI THƯỜNG
CHO THỜI ĐIỂM
KHÓ KHĂN



Robert H Frank



NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

Robert H Frank

Vương Mộc dịch

CẨM NANG

NHÀ TỰ NHIÊN KINH TẾ

NHỮNG NGUYÊN TẮC ĐỜI THƯỜNG
CHO THỜI ĐIỂM
KHÓ KHĂN

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

Lời giới thiệu

Trong bài tiểu luận viết năm 1879, tác giả Francis Amasa Walker cố gắng giải thích nguyên nhân “vì sao các nhà kinh tế học thường bị mang tiếng xấu”. Vị chủ tịch đầu tiên của Hiệp hội Kinh tế Hoa Kỳ này lập luận rằng định kiến đó một phần do các nhà kinh tế không quan tâm đến “những tập quán và niềm tin gắn kết các cá nhân với nghề nghiệp và nơi ở của mình, từ đó khiến họ hành xử trái với những dự đoán theo lý thuyết kinh tế”.

Hơn một thế kỷ sau, công chúng vẫn giữ thái độ nghi ngại đối với các nhà kinh tế. Các đồng nghiệp của tôi thường phản biện rằng thái độ này là do công chúng hiểu rất ít về vai trò của chúng tôi trong nhiều vấn đề chính sách công quan trọng. Đó là lý do chính, tuy không phải là duy nhất.

Ví dụ, các nhà kinh tế học thường ủng hộ việc mua bán hạn mức khí thải; điều này khiến phe chống đối rên rỉ rằng chúng ta sẵn lòng để cho “những công ty có hầu bao lớn thỏa sức gây ô nhiễm”. Lời buộc tội đó thể hiện cách hiểu ngây thơ đến nực cười về động lực chi phối hành vi của các công ty.

Nhà máy gây ô nhiễm không khí và nguồn nước không phải vì họ thích thế, mà vì quy trình sản xuất sạch tốn kém hơn quy trình bẩn. Khi bị buộc phải mua quyền xả chất thải, nhà máy sẽ có động lực để áp dụng quy trình sạch hơn. Để không

tốn chi phí lớn mua quyền xả chất thải, các nhà máy sẽ mau chóng áp dụng cách thức sản xuất vừa sạch vừa tương đối rẻ hơn ngay khi có khả năng. Nhà máy chỉ mua quyền xả chất thải khi họ không có giải pháp nào thay thế.

Việc mua bán quyền xả chất thải có tác dụng vì nhờ đó, phần lớn nhiệm vụ giảm ô nhiễm môi trường được tập trung vào tay một số người có thể làm điều đó với mức chi phí thấp nhất. Điều này tối thiểu hóa tổng chi phí cần thiết để đạt được bất cứ mục tiêu nào về chất lượng không khí – đây rõ ràng là một kết quả làm lợi cho mọi người dân, dù nghèo hay giàu. Có bằng chứng cho thấy rằng người ta càng hiểu nhiều về phương pháp này thì càng ít phản đối nó. Ví dụ, các nhóm bảo vệ môi trường từng cực lực phản đối việc mua bán quyền xả chất thải nay đã quay sang nhiệt tình ủng hộ nó.

Tuy nhiên, sự hiểu lầm về những vấn đề kiểu như vậy không phải là lý do chính khiến các nhà kinh tế học bị mang tiếng xấu. Có ít nhất ba lý do quan trọng khác khiến người ta giữ thái độ ngờ vực với các đồng nghiệp của tôi – những người theo đuổi ngành khoa học chán ngắt này. Lý do thứ nhất là lối ứng xử truyền thống của con người – vốn hay chú trọng vào lợi ích cá nhân hẹp hòi – thường đánh giá nhiều sự việc hiện tượng theo hướng quá bi quan. Tất nhiên, lợi ích cá nhân là một động lực quan trọng với con người nhưng không phải là duy nhất. Ví dụ, chúng ta tham gia bỏ phiếu bầu tổng thống dù việc này làm phát sinh chi phí và một lá phiếu đơn lẻ không quyết định được kết quả bầu cử. Chúng ta boa cho phục vụ ở những nhà hàng mà mình không bao giờ quay lại. Những chiếc ví thất lạc thường được hoàn lại khổ chủ với số tiền mặt còn nguyên. Nếu chỉ xét tới lợi ích cá nhân và những thói xấu bề ngoài, ta sẽ không thấy được điểm gì thú vị về một khía cạnh quan trọng trong hành vi của con người.

Lý do thứ hai là, trái với thực tế, mô hình kinh tế truyền thống cho rằng các quyết định tiêu dùng độc lập với xã hội. Ta dễ thấy rằng mọi sự đánh giá đều phụ thuộc rất nhiều vào bối cảnh xã hội. Ví dụ, một chiếc xe hơi có tiếng là tăng tốc nhanh vào năm 1950 giờ đây đã bị coi là chậm chạp. Tương tự, một dinh thự rộng hơn 900m² có thể làm hài lòng một giám đốc tập đoàn vào thời điểm năm 1980, nhưng ngày nay lại trở thành món bất động sản khá khiêm tốn. Bộ trang phục phù hợp cho buổi phỏng vấn luôn là bộ nổi bật hơn so với trang phục của những ứng viên khác ứng tuyển cùng vị trí.

Một khi chúng ta nhận ra rằng hoàn cảnh quyết định sự đánh giá, thì nhiều lý thuyết sáng giá nhất của môn kinh tế học cũng sẽ tan thành mây khói. Ví dụ, các mô hình truyền thống phát biểu rằng khi người ta tính toán cân nhắc xem nên làm việc mấy giờ mỗi tuần và chi bao nhiêu tiền cho những hàng hóa khác nhau, thì kết quả là toàn xã hội sẽ được lợi. Tuy nhiên, ý kiến này không hoàn toàn đúng khi có hoàn cảnh tác động.

Một ví dụ đơn giản là việc người ta cân nhắc xem nên chi bao nhiêu cho trang phục dự phỏng vấn. Các thử nghiệm cho thấy rằng ứng viên ăn mặc tươm tất hơn thường có nhiều cơ hội hơn. Điều này rõ ràng đã kích thích người ta đầu tư nhiều tiền hơn cho khoản trang phục. Tuy nhiên, nếu mọi ứng viên đều đầu tư gấp ba lần cho trang phục thì sự tương quan sẽ lại như cũ. Trong trường hợp đó, rõ ràng mọi người sẽ cùng có lợi nếu giảm chi cho trang phục và tăng chi cho các khoản hữu ích khác, ví dụ như thuốc ngừa bệnh hoặc chiếc xe hơi an toàn hơn.

Lý do thứ ba là: mô hình kinh tế truyền thống cho rằng người ta luôn lý trí và vô tư khi chọn lựa giữa nhiều giải pháp khác nhau. Cũng giống như giả định hoàn cảnh không tác

động đến quyết định, giả định này cho rằng cả xã hội sẽ được lợi nếu mọi người được tự do giao dịch với nhau mà không bị cấm đoán. Ví dụ, một người có lý lịch tín dụng xấu muốn vay từ một tay cho vay tiền mặt 500 đôla trong vòng hai tuần với mức lãi suất hàng năm là 1.000%; mô hình kinh tế kinh điển khẳng định rằng nếu ngăn trở giao dịch đó thì chính quyền sẽ gây thiệt hại cho cả người đi vay lẫn người cho vay.

Tuy nhiên, kể từ khi lịch sử loài người được ghi lại, đa số các xã hội đã phải cấm các hợp đồng vay nợ kiểu như vậy, có lẽ vì con người không được lý trí và vô tư như trong giả định của các mô hình kinh tế truyền thống. Ví dụ, người ta thường tiên lượng thiếu chính xác chi phí và lợi ích phát sinh trong tương lai. Lợi ích của số tiền vay có vẻ lớn hơn nhiều so với chi phí bỏ ra khi trả nợ, chính vì thế luật cho vay nặng lãi ra đời. Luật này rõ ràng đã ngăn trở một số giao dịch có lợi cho cả đôi bên nhưng hiếm xã hội nào loại bỏ chúng theo đề nghị của giới kinh tế học. Khi mà người ta còn thiếu năng lực cân nhắc giữa lợi ích hiện tại và chi phí trong tương lai, thì cũng dễ hiểu vì sao những lệnh cấm như vậy vẫn tồn tại.

Tóm lại, người ta thường hoài nghi lời tư vấn từ các nhà kinh tế học vì rõ ràng là họ có cơ sở để nghi ngờ tính sáng suốt của chúng. Nếu các mô hình kinh tế truyền thống căn cứ vào những giả định hành vi không chính xác thì tại sao người ta phải lưu tâm đến lời khuyên đưa ra dựa trên những sai lầm đó?

Trong những năm gần đây, một cuộc cách mạng về quan điểm của các nhà kinh tế học với hành vi con người đã diễn ra. Ngành kinh tế học hành vi mới nổi đã có những đóng góp đầu tiên trong việc ghi nhận lại những hiện tượng bất thường trái với dự báo từ mô hình nhân tố lý trí. Mới đây các nhà nghiên cứu trong lĩnh vực này đã giới thiệu những mô hình

mới phản ánh sát thực tế hơn lối hành xử của con người khi đối mặt với những lựa chọn kinh tế. Trong những mô hình này, lợi ích cá nhân hẹp hòi không còn là động lực duy nhất của con người; bối cảnh quyết định sự đánh giá, và hậu quả của những lỗi nhận thức mang tính hệ thống được xét đến một cách nghiêm túc.

Tuy sự đổi mới này giúp các nhà kinh tế học hành vi có những giải thích sát thực tế hơn về cách con người đưa ra những lựa chọn kinh tế, nhưng những mối hoài nghi về giới kinh tế học còn sót lại tiếp tục cản trở những nỗ lực của chúng tôi nhằm thảo luận về các lựa chọn này trên các diễn đàn đại chúng. Vì những dự báo trước đây dựa trên mô hình truyền thống thường không chính xác, nên công chúng có khuynh hướng xem nhẹ lập luận của chúng tôi, cho dù mô hình mới cho kết quả hợp lý. Ví dụ, khi George Spephanopoulos của hãng tin ABC đề nghị Thượng nghị sĩ Hillary Clinton thử nêu tên một nhà kinh tế học ủng hộ kế hoạch tạm ngừng đánh thuế xăng dầu vào mùa hè năm 2008 của bà, vị này đã điềm nhiên trả lời “Tôi không muốn trao số phận của mình vào tay cánh kinh tế gia!”. Các cuộc thăm dò ý kiến cho thấy, quyết định xếp xó những lời khuyên từ các nhà kinh tế đã giúp bà nghị tăng số phiếu bầu cách biệt tại hai tiểu bang quan trọng là West Virginia và Kentucky.

Khi hiểu rõ hơn về kinh tế học hành vi, ta có thể thảo luận về những lựa chọn kinh tế ta đang cân nhắc mà không xúc phạm đến trí thông minh của độc giả. Từ cuối thập niên 90, tôi đã viết nhiều bài báo về những lựa chọn đó. Một số bài phân tích các quyết định kinh tế mà những chính trị gia tại Washington đang cân nhắc. Các bài khác xem xét kế hoạch tiết kiệm và đầu tư tại Phố Wall. Tôi cũng có những bài liên quan đến quyết định

tiêu dùng cá nhân. Quyển sách này là tập hợp những bài báo tuyển chọn, đa số từng được đăng trên chuyên trang bình luận (op-ed) hoặc mục Kinh doanh của tờ *New York Times*. Tuy đa số được viết trước khi Tổng thống Barrack Obama nhậm chức, nhưng chúng đề cập trực tiếp đến nhiều quyết định chính trị, tài chính và cá nhân mà chúng ta sẽ gặp trong những năm tới.

Những bài báo này được sắp xếp theo chủ đề và bao trùm nhiều vấn đề kinh tế mà nhiều độc giả có thể gặp phải; từ lý do vì sao lời kêu gọi “Đừng hỏi...” của Tổng thống Kennedy lại lay động lòng người đến vậy, cho đến nguyên nhân khiến người ta thường tự nguyện phơi bày những thông tin bất lợi về chính mình. Nếu bạn đồng ý rằng tóm lại kinh tế học chỉ là việc đưa ra lựa chọn trong hoàn cảnh khan hiếm nguồn lực, thì hầu như mọi lựa chọn đều có tính kinh tế.

Cuộc cách mạng kinh tế học hành vi không tác động gì đến vấn đề kinh tế cơ bản tiềm ẩn trong mọi lựa chọn kiểu như vậy: Mong muốn của con người thì vô hạn nhưng nguồn tài nguyên cần thiết để thỏa mãn chúng thì có giới hạn. Chúng ta luôn phải thỏa hiệp trong mọi hành động của mình, được cái này mất cái kia.

Nếu không biết cách thỏa hiệp, ta sẽ lãng phí các nguồn lực. Bài viết kinh tế học truyền thống của cố tác giả Arthur Okun được xem là điển hình trong tác phẩm *Tính công bằng và hiệu quả tăng trưởng: Sự cân bằng vĩ đại* (Equity and Efficiency: The Big Tradeoff) phát hành năm 1975 đã khiến ta phải nghĩ đến hiệu quả tăng trưởng và tính công bằng như là hai mục tiêu không thể song hành. Kết quả là nhiều người cho rằng chúng ta nên chấp nhận lãng phí ở chừng mực nào đó dưới cái vỏ “công bằng”. Bản thân tôi cổ xúy cho quan điểm ngược lại:

hiệu quả tăng trưởng trong bất kỳ lĩnh vực nào cũng luôn là biện pháp tốt nhất giúp tăng công bằng xã hội.

Xét theo một mặt nào đó, chính trong quan điểm này đã ẩn chứa sự hợp lý. Rõ ràng bất kỳ biện pháp nào khiến miếng bánh kinh tế trở nên to hơn đều tạo cơ hội để mọi người có được phần bánh hậu hĩnh hơn. Tất nhiên, không có gì đảm bảo rằng ai cũng mặc nhiên được lợi nên hoạt động tái phân phối là cần thiết.

Ở cấp độ cao hơn, sự công bằng và hiệu quả tăng trưởng thường hài hòa với nhau. Quan điểm kinh tế truyền thống cho rằng hệ thống thuế lũy tiến là biện pháp lý tưởng để đảm bảo công bằng xã hội nhưng lại làm quốc gia nghèo đi vì hạn chế các nỗ lực và cách tân. Nhưng những nghiên cứu gần đây trong lĩnh vực kinh tế học hành vi đã chỉ ra tác động hoàn toàn trái ngược của biện pháp này. Ví dụ như trong phần giải thích của tôi về nghề tư vấn tài chính, việc giảm mức thuế cho những người có thu nhập cao nhất có thể làm tăng số người muốn làm quản lý quỹ đầu tư và giảm số người muốn trở thành giáo viên hay kỹ sư. Do thế giới này quá hiếm giáo viên giỏi trong khi lại thừa người muốn thành giám đốc tài chính, thế nên việc cắt giảm thuế gần như chắc chắn sẽ khiến miếng bánh kinh tế trở nên nhỏ hơn.

Trong ví dụ nói trên cũng như nhiều ví dụ khác, những bước phát triển gần đây trong kinh tế học hành vi đã xói lên rất nhiều điểm bất đồng dai dẳng giữa những người Tự do (đảng Dân chủ) và Bảo thủ (đảng Cộng hòa) truyền thống. Như tôi đã đề cập trong bài phân tích về John Kenneth Galbraith, những tiến bộ này giúp củng cố quan điểm của đảng Tự do truyền thống trong một vấn đề – như vẫn thường xảy ra – là do nhiều nguyên nhân khác. Ví dụ, phe Tự do từ lâu đã cho rằng cần có

quy định an toàn lao động để bảo vệ công nhân khỏi bị các công ty có thể lực thị trường bóc lột. Phe bảo thủ lại khẳng định những quy định đó thường có ảnh hưởng mạnh nhất trong những thị trường lao động cực đoan có tính cạnh tranh cao nhất theo tiêu chuẩn truyền thống. Trong khi nguyên nhân hợp lý hơn là: công nhân ủng hộ các quy định an toàn lao động với lý do tương tự như lý do khiến các cầu thủ hockey ủng hộ quy định buộc họ đội mũ bảo hộ.

Theo lý giải của nhà kinh tế học đoạt giải Nobel Thomas Schelling, các cầu thủ hockey có lợi thế hơn khi chơi không có mũ bảo hộ vì khi đó họ nhìn và nghe rõ hơn một chút. Tuy nhiên, nếu mọi cầu thủ đều không đội mũ thì khả năng giành chiến thắng của mỗi đội không thay đổi so với khi tất cả các cầu thủ đều đội mũ. Vì thế quy định buộc đội mũ bảo hộ là cần thiết.

Ta có thể áp dụng cách lập luận tương tự để giải thích vì sao cần có các quy định an toàn lao động. Khi chấp nhận làm công việc rủi ro hơn, người công nhân có thêm tiền để mua nhà trong khu vực có trường học tốt hơn. Nhưng khi mọi công nhân đều chịu làm công việc rủi ro thì sự cạnh tranh của họ chỉ đẩy giá những căn nhà lên cao. Rốt cuộc thì một nửa số công nhân vẫn phải gửi con họ đến học tại 50% trường chất lượng kém hơn, hết như trước.

Một khi lối giải thích kinh tế đã thoát khỏi những câu thúc của mô hình nhân tố lý trí hẹp hòi nhất, thì ta sẽ hiểu rõ vì sao hệ tư tưởng truyền thống gần như không giúp được gì khi đối mặt với những lựa chọn kinh tế. Tốt nhất, ta nên quyết định một cách thực dụng – bằng cách cân nhắc lợi ích và chi phí của các khả năng thay thế lẫn nhau. Như vậy, khi phải chọn một trong hai phương án loại trừ nhau, lựa chọn tốt hơn là

lựa chọn có biên chênh lệch giữa lợi ích và chi phí cao hơn. Nguyên tắc này luôn luôn đúng.

Ví dụ, giả sử ta phải chọn một trong hai giải pháp để đạt được một chỉ tiêu không khí nhất định ở thành phố Los Angeles. Theo chương trình A, mọi xe hơi cũ hay mới đều phải tuân thủ nghiêm ngặt quy định tiêu chuẩn khí thải. Chương trình B miễn cho các xe trên 15 năm không phải theo tiêu chuẩn này nhưng siết chặt quy định với những dòng xe mới hơn. Cả hai chương trình đều mang lại chất lượng không khí như nhau, nhưng chương trình B có chi phí cao hơn chương trình A do việc áp tiêu chuẩn chặt chẽ hơn với dòng xe đời mới khá tốn kém.

Theo nguyên tắc chi phí - lợi ích, chương trình A là lựa chọn tốt hơn. Tuy nhiên, những người ủng hộ chương trình B lập luận rằng tuy chi phí cao hơn nhưng đó vẫn là lựa chọn tốt hơn vì không thể bắt các chủ xe hơi cũ – vốn đa số là dân nghèo – phải gánh hàng loạt tiêu chuẩn hạn chế khí thải.

Theo tôi, lý lẽ đó hoàn toàn vô nghĩa. Hơn 80% khí thải tại Los Angeles là từ các loại xe đời cũ. Số tiền tiết kiệm được khi hủy bỏ quyền miễn trừ và áp dụng quy định ít nghiêm ngặt hơn với các dòng xe mới hoàn toàn đủ để trợ cấp cho các chủ xe đời cũ mua xe hơi đã qua sử dụng hợp chuẩn được sản xuất gần đây hơn.

Những bất bình trong quá trình phân phối nguồn lợi trong một số lĩnh vực có thể khó giải quyết hơn những lĩnh vực khác, nhưng thật sai lầm khi cho rằng đó là trở ngại không thể khắc phục. Nếu chính sách thay đổi khiến miếng bánh kinh tế nở to hơn, thì mọi người luôn có cơ hội được nhận phần nhiều hơn. Thật đáng ngạc nhiên khi nhiều chính trị gia vẫn coi những

thay đổi ấy là “không thể nào hình dung được về mặt chính trị”.

Mong ước lớn nhất của tôi khi viết ra quyển sách này là nó sẽ khuyến khích bạn cùng tôi lên tiếng với những vị lãnh đạo đưa ra quyết định chính trị sai lầm như vậy. Sự lãng phí sẽ làm suy giảm nguồn tài nguyên phục vụ cho nhu cầu quan trọng của con người. Hiện nay, khi mà nhiều nhu cầu của chúng ta vẫn chưa được đáp ứng đầy đủ, thì việc gây lãng phí trong khi hoàn toàn có thể tránh được là không thể chấp nhận.

Trong phạm vi hạn hẹp hơn, tôi mong muốn tiến thêm một bước trong sứ mệnh giáo dục mà tôi đã đề ra trong cuốn *Nhà tự nhiên kinh tế* (The Economic Naturalist) xuất bản năm 2007; theo đó, một nhóm nguyên tắc kinh tế cơ bản chi phối phần lớn nền kinh tế. Việc nắm vững các quy tắc kinh tế này cực kỳ hữu dụng khi ta đứng trước những quyết định khó khăn trong đời. Thật không may rằng các khóa kinh tế cơ bản thường chẳng động lại gì trong đầu sinh viên. Sáu tháng sau ngày kết thúc khóa, khi làm bài kiểm tra về các nguyên tắc kinh tế cơ bản, điểm trung bình của những sinh viên này không hề cao hơn những người chưa từng học kinh tế.

Tôi tin rằng thành tích đáng buồn đó chủ yếu do hầu hết giảng viên cố nhồi nhét sinh viên quá nhiều. Khi sinh viên phát sặc với hàng trăm thuật ngữ và khái niệm (theo nghĩa đen) thì họ sẽ chỉ phun ra những công thức toán vô nghĩa, mọi thứ đều lờ mờ.

Tin mừng là mọi người đều có thể nắm vững các nguyên tắc kinh tế quan trọng nhất một cách tương đối dễ dàng bằng cách thường xuyên áp dụng chúng để giải đáp những câu hỏi lý thú trong phạm vi gia đình. Đó cũng là mục tiêu tôi hướng tới khi viết những bài được chọn đưa vào quyển sách này. Theo

các chuyên gia về lý thuyết học tập, phương pháp chính để thấu đáo những khái niệm mới là thường xuyên lặp đi lặp lại chúng. Hàng ngày, bộ não của chúng ta tiếp nhận quá nhiều thông tin nên nó áp dụng một nguyên tắc đơn giản để tránh quá tải: Bỏ qua những thông tin chỉ nhìn thấy một lần; tạo các liên kết mới để xử lý thông tin trở đi trở lại thường xuyên. Do tôi vận dụng một vài nguyên tắc kinh tế để giải đáp các câu hỏi trong nhiều lĩnh vực nên bạn sẽ thấy nhiều cách lập luận trở đi trở lại nhiều lần. Nếu bạn thích phương pháp đó, tôi mong bạn xem sự lặp đi lặp lại này là một nét đặc trưng của bộ sách, chứ không phải lỗi sai.

Ngay cả khi cách lý giải của tôi không thể khiến bạn chủ động đứng lên chống lại sự lãng phí dưới mọi hình thức, tôi tin rằng bạn cũng thành thạo lối tư duy khác biệt hay còn được gọi là “suy nghĩ như một nhà kinh tế học”.

Trả lời Rush Limbaugh

Xét trong dài hạn, chính phủ cũng phải xoay sở để tồn tại trong khả năng của mình, hết như như các cá nhân và hộ gia đình. Tuy phe Cộng hòa từng tự hào giữ được kỷ luật tài chính, nhưng họ lại chứng kiến nợ quốc gia vỡ tung ngay trước mắt. Hậu quả đó một phần vì chi tiêu chính phủ tăng nhanh, nhưng chủ yếu do việc giảm thuế quá mạnh tay cho các gia đình giàu có nhất.

Hai phương pháp chính để giảm thâm hụt ngân sách liên bang là: giảm chi tiêu công và tăng thu. Kể từ thời Harry Truman, mọi ứng viên tổng thống khi vận động tranh cử đều hứa hẹn giảm lãng phí trong chi tiêu công, một số tổng thống cũng đã thực sự nỗ lực làm điều đó. Nhưng chưa từng có ai hãm được đà tăng trong chi tiêu liên bang. Ngân sách chỉ bớt thâm hụt khi số tiền thuế thu được tăng lên.

Vì không ai muốn đóng thuế nên phương án tăng thuế hiếm khi được ủng hộ. Tôi đã đoán trước được rằng mình sẽ nhận hàng loạt email đầy phẫn nộ mỗi khi viết bài đề cập đến việc chính phủ cần phải tăng thu ngân sách.

Một ngày sau khi bài viết được đăng, tôi bắt đầu nhận được tin nhắn từ sinh viên báo rằng Rush Limbaugh đang công kích tôi trên đài. Tôi không có radio trong văn phòng, nhưng

tối hôm đó, tôi đã nghe được phát biểu của Limbaugh trong website của ông ta. Chẳng có gì mới. Ông ta chỉ đơn giản lặp đi lặp lại luận điệu quen thuộc: “Đó là tiền của bạn” – nghĩa là người ta có quyền tiêu dùng thu nhập trước thuế theo cách mà họ muốn:

“Người ta cần làm gì với số tiền kiếm được không phải là việc của ông đâu, thưa ông Frank. Ông không có quyền gì để phán xét việc ấy. Tất nhiên, ông cũng chẳng có trách nhiệm phải dựng lên chính sách thuế rồi xây luôn chính sách kinh tế dựa trên đó. Thưa quý vị, đảm đương những việc ấy phải là những người có chuyên môn trong số chúng ta. Đó là những người thông minh, những người được đào tạo. Họ hiểu rõ hơn tôi hay ông”.

Dễ hiểu vì sao lập luận đại loại như vậy từ lâu đã trở thành những “mũi tên” sắc nhọn trong cái ống tên hoa mỹ của cánh hữu. Vì ai cũng phải làm việc vất vả kiếm tiền, nên họ thấy khó chịu khi bị chính phủ tước đi một phần thu nhập. Tuy vậy, hãy thử xét đến ý kiến ngớ ngẩn rằng chúng ta có quyền tiêu hết từng xu trong phần thu nhập trước thuế. Nếu việc đóng thuế hoàn toàn dựa trên tinh thần tự nguyện thì chính phủ sẽ không thể nào có ngân sách để làm đường hay xây dựng trường học. Chi phí duy trì quân đội cũng không, vì thế nếu bị quốc gia khác xâm lược, chúng ta sẽ tàn đời đóng thuế cho một chính phủ khác.

Có lẽ những người phản đối đóng thuế bắt buộc nên chuyển sang định cư tại nơi cho phép người dân tự nguyện đóng thuế. Nhưng làm gì có quốc gia nào như vậy. Cho dù là có thật thì cũng nên khôn ngoan bàn trước xem chúng ta muốn chính phủ cung cấp những dịch vụ gì và ai sẽ đóng thuế để cung phụng cho những dịch vụ ấy.

NHỮNG BÀI VIẾT được chọn đưa vào chương này mở xẻ quan điểm phản đối của những người không muốn bàn đến các vấn đề nêu trên như Limbaugh. Tôi viết bài đầu tiên dưới đây khi chính quyền Bush đề nghị giảm thuế thêm nữa cho những đối tượng có thu nhập cao nhất vào mùa thu năm 2005; bài viết chỉ ra rằng khoản thuế mà ông Bush cắt giảm trước đây không đem lại lợi ích thực tế nào cho giới nhà giàu, ngược lại chuẩn chi tiêu thay đổi do động thái đó khiến họ phải tốn phí đáng kể.

1. Việc giảm thuế của chính quyền Bush có thực sự làm lợi cho người giàu?

Khi các lực thị trường khiến bất bình đẳng trong thu nhập tăng, đa số quốc gia sẽ ban hành chính sách công để thu hẹp sự chênh lệch đó. Ngược lại, Mỹ lại ban hành chính sách giảm thuế cho người giàu và cắt bớt dịch vụ công dành cho người nghèo túng. Phe chỉ trích cho rằng tình trạng ngược đời này là do giới nhà giàu đã thao túng được quy trình làm luật tại Washington và tận dụng điều đó để trục lợi.

Tuy nhiên, khi xét các sự kiện thực tế, ta có thể thấy ngay cả người giàu cũng bị thiệt thòi bởi các khoản thuế cắt giảm gần đây. Những đặc lợi do động thái này đưa lại nhỏ hơn nhiều trong khi chi phí gián tiếp cao hơn đáng kể so với tiền lượng của các đối tượng thụ hưởng.

Xét ở góc độ lợi ích, khi thuế giảm, người giàu có thể mua nhà to hơn, như vậy, xét bề ngoài có thể suy ra rằng họ hạnh phúc hơn. Tuy nhiên, giới kinh tế học ngày càng thấy rõ rằng sự thỏa mãn phụ thuộc vào bối cảnh xã hội nơi quá trình tiêu dùng diễn ra hơn là mức độ tiêu dùng xét theo nghĩa tuyệt đối.

Nhiều bằng chứng thuyết phục cho thấy rằng, trong giới nhà giàu, khi ai nấy đều có nhà rộng hơn thì ảnh hưởng chủ yếu (của việc giảm thuế) chỉ khiến người ta phải định nghĩa lại thế nào là một dinh cơ “coi được”.

Như vậy, dù việc cắt giảm thuế gần đây giúp giới nhà giàu mua được nhiều hàng hóa hơn với khối lượng lớn hơn, nhưng dường như chúng chỉ tạo ra ảnh hưởng không đáng kể. Như nhà kinh tế học Richard Layard đã từng viết: “Tại các nước nghèo, người chồng chỉ cần một bông hồng để chứng tỏ mình yêu vợ, còn ở nước giàu thì anh chàng đó phải tặng cả chục bông”.

Xét ở góc độ chi phí, thâm hụt ngân sách do cắt giảm thuế sinh ra nhiều hậu quả nghiêm trọng, ngay cả với giới nhà giàu. Theo dự báo của Văn phòng Ngân sách Quốc hội Mỹ, trong vòng sáu năm tới, mức thâm hụt sẽ vượt quá 300 tỉ *đôla* mỗi năm. Hậu quả rõ ràng nhất khi ngân sách thâm thủng là sự cắt giảm các chương trình chính phủ dành cho nhóm hộ gia đình nghèo nhất. Giới nhà giàu vì có những đại diện của mình trong hệ thống chính trị, nên những chương trình có lợi cho họ có vẻ vẫn không bị suy yếu. Các gia đình có thu nhập cao có thể chuyển vào sống trong những khu dân cư biệt lập kín cổng cao tường và gửi con đi học tại trường tư. Nhưng cũng chỉ đến thế mà thôi.

Ví dụ, nhà nước phải cắt trợ cấp cho các nghiên cứu khoa học cơ bản do thâm thủng ngân sách, ngay cả khi thị phần bằng sáng chế của Mỹ trên thế giới đang ngày càng giảm. Động thái đó sẽ ảnh hưởng sâu đến nền tảng sự thịnh vượng của nền kinh tế trong dài hạn. Thượng nghị sĩ Cộng hòa Pete Domenici của bang New Mexico đã phát biểu: “Chúng ta từng cho rằng mình đảm nhiệm những công việc cao cấp, còn người khác phải làm công việc hạ cấp. Nhưng giờ chúng ta đang trên đường trở thành một quốc gia loại hai với nền kinh tế loại hai”

Thâm thủng ngân sách nghiêm trọng cũng tác động xấu đến hệ thống y tế công cộng. Do đó, tuy mối đe dọa từ vi sinh vật như khuẩn E.coli 0157 ngày càng tăng, nhưng số nhà máy chế biến thịt bò được nhà nước thanh tra chỉ bằng $\frac{1}{4}$ con số tương ứng hồi đầu thập niên 80. Người nghèo lẫn người giàu đều chết khi ăn phải thịt bò nhiễm khuẩn.

Cũng với lý do nguồn thu ngân sách giảm, chính phủ trì hoãn việc bảo trì hệ thống đường sá, tuy rằng trong dài hạn sẽ phải bỏ ra khoản chi phí cao gấp hai đến năm lần để sửa chữa. Trước mắt, mỗi năm có hàng nghìn vụ tai nạn giao thông do đường xấu, phần nhiều trong số đó gây chết người. Nạn nhân những vụ đó có cả người nghèo lẫn người giàu. Khi vỡ và bánh xe hỏng do ổ gà, người ta chỉ mất 63 đôla để thay bánh cho một chiếc Fort Escort, nhưng mất đến 1.509 đôla cho một xe Porsch 911.

Thâm thủng ngân sách cũng khiến an ninh quốc gia lỏng lẻo hơn. Ví dụ, năm 2004, chính quyền Bush cắt giảm 8% tài trợ cho chương trình của Bộ Năng lượng Mỹ nhằm đảm bảo an ninh kho vũ khí hạt nhân được canh phòng lỏng lẻo tại Liên bang Xô Viết cũ. Cựu thượng nghị sĩ Sam Nunn hiện đứng đầu một tổ chức tư nhân đang vận động gây quỹ cho nỗ lực này. Và bất kể mối quan ngại có cơ sở rằng bọn khủng bố sẽ cho nổ bom hạt nhân tại một thành phố nào đó tại Mỹ, nhiều container hóa hàng vẫn được thông quan mà không hề qua kiểm tra.

Thâm thủng ngân sách cao trong khi tỉ lệ tiết kiệm của hộ gia đình thấp khiến mỗi năm chính phủ phải vay hơn 650 tỉ đôla, chủ yếu từ các quốc gia như Trung Quốc, Nhật Bản và Hàn Quốc. Những khoản vay này phải được hoàn trả cả gốc lẫn

lãi. Gánh nặng tài chính ấy, cộng thêm những rủi ro khi tiền tệ thế giới ngày càng bất ổn, đã phần nào đè lên vai giới nhà giàu.

Theo đề nghị của tổng thống, Quốc hội đã ban hành quy định cắt giảm thuế, động thái này có thể gây thất thu ngân sách khoảng 2.000 tỉ đôla từ nay đến năm 2010. Theo một đánh giá gần đây, 52,5% phần trăm các khoản cắt giảm này sẽ làm lợi cho 5% dân cư có thu nhập cao nhất khi chính sách này được triển khai đầy đủ. Các thượng nghị sĩ Cộng hòa trong Quốc hội đang kêu gọi cắt giảm thêm 69 tỉ tiền thuế, chủ yếu dành cho các gia đình có thu nhập cao.

Do hiện nay nền kinh tế đã ở mức nhân công toàn dụng nên không thể viện cớ giảm thuế để khuyến khích tiêu dùng. Cũng không có căn cứ nào cho thấy việc giảm thuế khiến người ta làm việc cật lực hơn và chấp nhận rủi ro cao hơn khi đầu tư. Cuối cùng, ai cũng phải thừa nhận rằng giảm thuế thêm nữa sẽ tăng chi phí vốn đã ở mức cao đi kèm với thâm hụt ngân sách nghiêm trọng hơn.

Các nhà đạo đức học thường kêu gọi giới nhà giàu hình dung cảnh sống hiện tại của họ cũng có thể thay đổi dễ dàng thế nào vào một ngày nào đó để biết cảm thông hơn với những người có thu nhập thấp hơn. Nhưng nhóm người có thu nhập cao nhất có thể cũng muốn xem xét thêm một thực tế rằng nếu không có việc cắt giảm thuế trong những năm gần đây thì chính gia đình họ cũng sẽ được lợi nhiều hơn – theo nghĩa hoàn toàn thực dụng của từ này.

New York Times, 24/11/2005

NHỮNG NGƯỜI phản đối chính phủ thường dẫn chứng rành rành các khoản chi tiêu công lãng phí, từ việc lắp đặt bàn cầu trị giá 600 đôla tại tòa nhà Lầu Năm góc, cho đến cây cầu trị giá 250 triệu đôla chẳng mấy ai sử dụng tại Alaska. Bài viết tiếp theo thừa nhận luận điểm đó, nhưng phân tích sâu thêm để chứng tỏ rằng trong khu vực tư nhân có nhiều khoản lãng phí còn lớn hơn thế.

2. Phải chăng chỉ có mình chính phủ chi tiêu lãng phí?

Vào đầu năm 2001, khi dự luật giảm thuế cho nhóm dân số có thu nhập cao nhất của Tổng thống Bush đang vất vả tranh thủ sự ủng hộ về mặt chính trị thì Thượng nghị sĩ Cộng hòa Tom Osborne của bang Nebraska đứng lên bảo vệ Nhà Trắng.

“Điểm mấu chốt là đó là tiền của quý vị”, ông phát biểu, “Và quý vị biết cách chi tiêu số tiền đó thỏa đáng hơn nhiều so với bất cứ ai tại thủ đô Washington”.

Nhiều năm sau, nhiều phiên bản khác nhau của lời phát biểu này từ miệng tổng thống hoặc các quan chức chính phủ khác đã khiến phe chống đối việc giảm thuế cho người có thu nhập cao luôn phải ở thế phòng ngự.

Phát biểu trên có tác dụng một phần vì nó phù hợp với quan niệm phổ biến. Hiển nhiên mọi người đều có động lực để chi tiêu cẩn trọng những đồng tiền vất vả kiếm được. Làm sao một quan chức vô danh nào đó lại Washington lại có thể cẩn trọng được như vậy khi tiêu tiền người khác?

Câu nói “đó là tiền của quý vị” càng có tính thuyết phục cao hơn khi mà báo chí đăng đầy rẫy những trường hợp chính phủ tốn phí nhiều hơn mức cần thiết để hoàn thành công việc. Nổi tiếng trong số đó là vụ tòa nhà Lầu Năm góc từng trả 640 đôla cho một bàn cầu và 435 đôla cho một cái búa nhỏ định bình thường.

Trả cao hơn giá thị trường chỉ là một trong những hình thức chi tiêu lãng phí. Một dạng khác là trả đúng giá nhưng sản phẩm hay dịch vụ mua về không được sử dụng hiệu quả. Dạng lãng phí thứ hai này rất phổ biến trong chi tiêu của khu vực tư nhân, và hậu quả của nó thậm chí còn tồi tệ hơn vì những đối tượng hưởng lợi từ việc giảm thuế – tức giới nhà giàu – luôn đua tranh để vượt mặt nhau.

Một ví dụ điển hình là quyết định chi bao nhiêu tiền cho đồng hồ đeo tay. Tờ *New York Times* số tháng 12 có nhiều trang quảng cáo in hình những chiếc đồng hồ đeo tay tuyệt đẹp trị giá vài nghìn đôla trở lên.

Những chiếc hấp dẫn nhất có thiết kế cơ học tinh xảo với cấu tạo “phức hợp” và những tính năng đặc biệt giúp nâng cao độ chính xác. Ví dụ, chuyển động tourbillion về bản chất là một con quay nhỏ, làm dịch chuyển cơ cấu chính mỗi phút một lần, giúp giảm thiểu độ sai lệch thời gian do tác động của trường trọng lực trái đất. Chiếc Grande Complication chế tác bởi Jean Dunand được bán với giá 700.000 đôla; những dòng sản phẩm phổ thông hơn của Patek Philippe, Rolex hay các hãng khác cũng có giá từ 5.000 đến 100.000 đôla.

Khác với bàn cầu hay búa nhỏ định, việc chế tác những chiếc đồng hồ này khá tốn kém, nên khách hàng chịu trả giá cao để mua chúng không bị dư luận công kích. Tuy nhiên, xét ở góc độ khác thì họ đã lãng phí phần lớn tiền bạc. Dù có cơ cấu tinh

xảo đến đâu đi nữa thì những chiếc đồng hồ này cũng không thể chính xác bằng đồng hồ chạy pin Timex giá 30 đôla với bộ máy bằng tinh thể thạch anh không bị ảnh hưởng bởi trọng lực.

Vậy, vì sao người ta vẫn cứ mua những chiếc đồng hồ cơ đắt tiền? Gần đây, Edward Faber, chủ cửa hàng đồng hồ và trang sức Aaron Faber Gallery tại khu Manhattan mô tả đối tượng khách mua đồng hồ là những người đàn ông từ 30 đến 50 tuổi, muốn sở hữu “công cụ quyền lực”, một thứ trang sức trên cổ tay khiến họ trở nên nổi bật giữa đám đông. Chiếc đồng hồ đáp ứng được tiêu chuẩn đó phải có giá bán cao hơn những chiếc mà đa số thường đeo. Vì thế, khi mọi người cùng chi tiêu nhiều hơn, thì chi phí để trở nên khác biệt cũng tăng lên. Cuối cùng, không ai được chú ý hơn so với lúc tất cả cùng chi tiêu ít hơn.

Những hình thức chi tiêu cá nhân xa xỉ khác cũng có động cơ tương tự. Ví dụ, để mừng sinh nhật thứ 13 của Amber Ridinger*, cha mẹ đã mua cho cô chiếc đầm hiệu Dolce&Gabbana trị giá 27.000 đôla và thuê ca sĩ nhạc rap JA Rule, ca sĩ, diễn viên Ashanti cùng các nhân vật nổi tiếng khác trong làng giải trí đến trình diễn nhạc sống tại buổi tiệc sinh nhật tổ chức tại Miami.

David H. Brooks, chủ tịch công ty chuyên cung cấp áo giáp cho quân đội Mỹ tại Iraq, cũng mời 150 người bạn của con gái đến phòng Cầu vồng trên nóc Trung tâm Rockefeller tại Manhattan để dự bữa tiệc sinh nhật trị giá 10 triệu đôla với sự góp mặt biểu diễn của nhóm 50 Cent, ca sĩ Don Henley, Stevie Nicks và nhiều ngôi sao khác.

Tuy các sự kiện này ngay lập tức bị chỉ trích mạnh mẽ, nhưng xét kỹ thì các bậc cha mẹ trong những trường hợp nói trên hành xử khá bình thường – họ chỉ đơn giản dùng tiền của

* Con gái của Loren và James Ridinger, phó chủ tịch cao cấp và chủ tịch/CEO của Market America. (ND)

mình để tạo nên một dịp vui đáng nhớ cho con gái. Tuy nhiên, để buổi tiệc trở thành đặc biệt, nó phải có gì đó trội hơn so với những tiệc theo chuẩn thông thường, vì thế dịch vụ tổ chức sinh nhật cao cấp đã trở thành một ngành kinh doanh đang sinh sôi nảy nở.

Kevin và Danya Modell, đồng sáng lập viên của Oogles-n-Goofles, một công ty nổi tiếng với dịch vụ tổ chức tiệc cho trẻ em, gần đây mới công bố ý định cho nhượng quyền thương hiệu. Nhưng dù cho các bậc cha mẹ có chi tiêu bao nhiêu đi nữa thì số tiệc sinh nhật được coi là “đặc biệt” cũng không nhiều hơn so với thời kỳ mà mọi người đều chi tiêu ít hơn.

Như vậy, sau khi xét kỹ, ta khó mà kỳ vọng việc giảm thuế mạnh cho các gia đình giàu có sẽ giúp phân phối hiệu quả hơn những nguồn tài nguyên khan hiếm của quốc gia.

Một mặt, không phải toàn bộ tiền bù đắp cho số thuế cắt giảm đều từ ngân sách của chính phủ. Ví dụ, phần lớn số tiền cắt giảm từ chương trình phiếu thực phẩm sẽ do các gia đình nghèo bỏ ra bù khi mua thực phẩm ở mức giá thị trường bình đẳng. Và dù cho chính phủ có mua phải một số mặt hàng với giá trên trời (giá áo giá giáp có biên lợi nhuận lớn đến nỗi đủ chi trả cho tiệc sinh nhật trị giá 10 triệu đôla?), nhưng nhiều hàng hóa trong số đó phục vụ cho các mục tiêu quan trọng.

Ngược lại, hầu hết số tiền thuế giảm đi (được bù đắp bởi đợt cắt giảm ngân sách gần đây) làm lợi cho các gia đình đã có tương đối đầy đủ mọi thứ cần thiết. Khoản tiền này vì thế sẽ được dùng để sắm sản phẩm hay dịch vụ “đặc biệt”. Và vì “đặc biệt” là một khái niệm luôn biến đổi, nên số hộ gia đình có thể đạt được điều đó cũng không thay đổi bao nhiêu so với trước đây.

New York Times, 22/12/2005

LẬP LUẬN đó-là-tiền-của-bạn dẫn đến hệ quả tất yếu là chính phủ sẽ không cần phải tái phân phối thu nhập giữa người giàu và người nghèo. Nếu theo đuổi chính sách này – không chính phủ nào làm thế – thì cuộc sống của người nghèo chắc hẳn sẽ trở nên khó khăn hơn nhiều. Điều đáng ngạc nhiên hơn nữa là nếu ngừng việc tái phân phối thu nhập thì trong nhiều trường hợp người giàu cũng bị thiệt thòi. Tôi sẽ giải thích nguyên nhân vì sao trong những phần tiếp theo.

3. Phe chống đối chính phủ đã khiến chúng ta nghèo đi như thế nào?

Khi được yêu cầu chọn ra hai điều quan trọng nhất trong danh sách gồm 10 điều khuyến nghị dành cho chính sách công, đa số người phản đối chính phủ sẽ chọn: (1) chính phủ phải hạn chế tối đa chi tiêu công và (2) không được chuyển dịch thu nhập từ người giàu sang người nghèo.

Không chính phủ nào thật sự lưu tâm đến những khuyến nghị nói trên, tuy rằng phe chống đối có khả năng tác động sâu sắc đến các quyết định về chính sách công, nhất là tại Mỹ. Thường ảnh hưởng đó lại gây ra tác dụng trái ngược với mong đợi của phe chống đối.

Vấn đề là ở chỗ, chính phủ không thể thực thi rất nhiều chính sách công có lợi mà không vi phạm hai khuyến nghị nói trên. Mọi thay đổi chính sách quan trọng đều làm lợi cho một số người và gây thiệt hại cho những người khác. Nếu phần lợi của bên “thắng” cao hơn nhiều so với phần thiệt của bên “thua” thì chính sách đó luôn đem lại tiến bộ chung cho tất cả

mọi người. Tuy nhiên, những chính sách đó thường liên quan tới việc tăng thuế và chuyển dịch thu nhập sang người nghèo.

Quy định hạn chế khí thải xe hơi là một trong những chính sách loại đó. Do quy định này làm giá xe hơi tăng, nên các nhà làm luật ở nhiều khu vực thẩm quyền đã miễn trừ cho xe hơi đời cũ để không tạo ra thêm chi phí quá sức cho các chủ xe, vốn đa số là người có thu nhập thấp. Tuy nhiên, chi phí xã hội của việc miễn trừ này cao hơn nhiều so với lợi ích nó đem lại cho người nghèo.

Ví dụ, tại Los Angeles, số xe hơi dùng trên 15 năm chiếm dưới 10% số lượng xe nhưng lại thải ra hơn 50% tổng lượng khói thải. Nếu miễn trừ cho xe hơi đời cũ thì buộc phải áp dụng quy định nghiêm ngặt hơn cho xe hơi mới. Tuy nhiên, những công nghệ rẻ nhất nhằm hạn chế khí thải từ xe hơi đời mới đã được áp dụng từ lâu. Theo nghiên cứu của tập đoàn RAND, để đạt được cùng một mức chất lượng không khí như mục tiêu đề ra, biện pháp siết chặt tiêu chuẩn với xe hơi đời mới sẽ tốn kém hơn nhiều lần so với việc bãi bỏ miễn trừ cho xe hơi đời cũ.

Khi tăng thuế đánh vào những người lái xe có thu nhập cao, chính phủ sẽ có ngân sách để trợ cấp cho chủ xe cũ mua xe hơi đã qua sử dụng được sản xuất gần đây hơn và ít gây ô nhiễm hơn. Phần thuế phải thu thấp hơn nhiều so với khoản tiền tiết kiệm được nhờ không áp dụng tiêu chuẩn siết chặt với xe hơi đời mới. Như vậy mọi chủ xe hơi, dù là giàu hay nghèo đều có lợi.

Vấn đề là ở chỗ, nếu tiến hành những biện pháp này thì sẽ không tránh khỏi vi phạm hai khuyến nghị nêu trên. Cho đến nay, phe chống đối đã thắng thế. Nhìn bề ngoài, dường như họ đã đạt được hiệu quả kinh tế, thu hẹp hầu bao của chính phủ

và chặn một số dòng thu nhập chuyển cho các gia đình nghèo. Nhưng trong khi đó, họ đã khiến mọi người đều nghèo đi.

Một số người tin rằng giảm thiểu tối đa chi tiêu công đồng nghĩa với hiệu quả kinh tế. Nhưng thực chất không phải như vậy. Như trong ví dụ về hạn chế khí thải xe hơi, đôi khi để đạt hiệu quả kinh tế, chính phủ cần phải đứng ra cầm chịch.

Ví dụ đó chỉ là một trong số nhiều trường hợp tương tự. Chẳng hạn trong lĩnh vực chăm sóc sức khỏe, hệ thống bảo hiểm tư nhân tại Mỹ vừa ít hiệu quả vừa tốn phí hơn nhiều so với hệ thống bảo hiểm toàn dân chỉ do nhà nước chi trả (single-payer system) vốn đang được nhiều quốc gia công nghiệp khác áp dụng. Nhưng để triển khai hệ thống này, nhà nước cần phải tăng thuế và tăng lợi ích cho các công dân có thu nhập thấp, các biện pháp này sẽ vi phạm cả hai khuyến nghị. Vì thế, hiện nay người dân Mỹ vẫn phải “công” một hệ thống mà ai cũng cho là bất bình thường.

Đối với các chính sách giảm nghèo, đa số các nhà kinh tế học đều đồng ý rằng tăng tín dụng thuế thu nhập là biện pháp hiệu quả nhất để nâng cao mức sống cho người lao động nghèo. Theo chương trình này, chính phủ sẽ trích nguồn thu từ thuế để trợ cấp cho các đối tượng có thu nhập dưới ngưỡng nhất định. Biện pháp này có lợi thế là không hạn chế việc thuê mướn lao động như biện pháp tăng lương tối thiểu. Tuy nhiên, nếu tăng thuế để tăng tín dụng thuế thu nhập thì sẽ vi phạm hai khuyến nghị nêu trên.

Vì phần lớn các chính sách giảm nghèo hiệu quả đều bị coi là không khả thi về mặt chính trị, nên nhiều nhà kinh tế học quay sang ủng hộ dự luật tăng lương tối thiểu lần đầu tiên trong vòng một thập kỷ qua. Nếu dự luật này được thông qua,

thì đúng là phe chống đối chính phủ có thể tuyên bố rằng họ đã thành công trong việc ngăn cản tăng ngân sách liên bang. Nhưng chiến thắng của họ hoàn toàn rỗng tuếch. Không như việc tăng tín dụng thuế thu nhập, khi lương tối thiểu tăng, số lượng việc làm trên thị trường lao động sẽ giảm và tập trung vào tay một lượng tối thiểu người lao động lành nghề, hơn nữa sản phẩm họ làm ra cũng tăng giá. Nói chung, biện pháp tăng tín dụng thuế thu nhập tiết kiệm hơn.

Phe chống đối chính phủ cũng bài xích việc áp dụng các quy định năng lượng vốn có thể làm lợi cho tất cả mọi người. Ví dụ, giới kinh tế học thuộc mọi đảng phái chính trị đều cho rằng thuế xăng dầu cao sẽ góp phần giải quyết tình trạng tắc nghẽn giao thông; giảm khí thải gây hiệu ứng nhà kính; thúc đẩy sự phát triển của các công nghệ giúp tiết kiệm năng lượng và giảm sự phụ thuộc vào nguồn dầu mỏ của nước ngoài. Tuy nhiên, chính sách đó cũng tạo ra gánh nặng kinh tế lớn với những gia đình có thu nhập thấp, do đó cần phải tăng cường điều tiết lợi ích cho các gia đình đó. Cả thuế xăng dầu lẫn việc điều tiết lợi ích cho các gia đình nghèo rõ ràng đều vi phạm cả hai khuyến nghị. Vì thế, thuế xăng dầu tại Mỹ vẫn cứ thấp hơn nhiều so với các quốc gia công nghiệp khác.

Những tác động mang tính dân chủ nhằm hạn chế gánh nặng kinh tế mà chính phủ có thể áp đặt lên các gia đình nghèo cũng có mặt tốt. Nhưng đôi khi, chính việc đặt gánh nặng lên vai các gia đình đó lại đưa đến lợi ích cao hơn cho toàn xã hội. Trong những tình huống như vậy, ta luôn có thể tìm ra giải pháp để mọi người cùng có lợi. Vấn đề là không thể áp dụng các biện pháp này vào thực tế nếu không vi phạm hai khuyến nghị nêu trên.

Vậy nên chẳng ta giải quyết vấn đề bằng cách chi thêm hai đôla cho khu vực tư nhân thay vì chỉ một đôla cho khu vực công? Hai khuyến nghị nêu trên buộc ta phải chấp nhận câu trả lời vô lý là: Đúng vậy.

Hiệu quả kinh tế là một mục tiêu đáng để theo đuổi vì khi miếng bánh kinh tế lớn hơn thì mọi người đều có cơ hội được phần nhiều hơn. Phe chống đối chính phủ luôn nhấn mạnh tầm quan trọng của mục tiêu này. Tuy nhiên, nếu xét những sự kiện liên tục lặp lại trong những năm gần đây, chính họ lại thường là trở lực lớn nhất trên đường tiến đến mục tiêu đó.

New York Times, 15/3/2007

MỘT LUẬN ĐIỂM ưa thích mà các bình luận viên cánh hữu thường nhắc tới là việc giảm thuế cho người giàu – vốn chủ yếu làm lợi cho các chủ doanh nghiệp nhỏ – là hữu dụng vì nó kích thích tạo ra thêm việc làm. Trong suốt hai nhiệm kỳ tại vị, Tổng thống George W. Bush đã dùng lập luận này để bào chữa cho quy định cắt giảm thuế cho giới nhà giàu; John McCain cũng thường xuyên dùng nó trong chiến dịch tranh cử năm 2008. Tuy rằng các doanh nghiệp nhỏ thực sự tạo ra phần lớn việc làm mới cho thị trường lao động, nhưng lập luận này hoàn toàn ngược với các nguyên tắc kinh tế sơ đẳng. Tôi sẽ chứng minh trong các bài tiếp theo rằng quyết định thuế mướn lao động của chủ doanh nghiệp không tùy thuộc vào lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp ấy mà vào khả năng sinh lợi cho doanh nghiệp của người lao động.

4. Giảm thuế có khiến các chủ doanh nghiệp nhỏ thuê mướn thêm lao động không?

Con át chủ bài trong chính sách kinh tế của chính quyền Bush là chính sách cắt giảm thuế liên bang khá mạnh tay chủ yếu hướng đến nhóm đối tượng có thu nhập cao nhất. Sự cắt giảm này làm nợ quốc gia tăng đến 2.000 tỉ đôla trong thời gian cầm quyền của ông Bush. Tình trạng đó khiến cho một nhóm đông đảo các nhà kinh tế học đoạt giải Nobel phải ra một tuyên bố vào năm ngoái, lên án chính phủ đã có “lối ứng xử khinh suất và cực đoan, đe dọa sự phát triển trong dài hạn của nền kinh tế quốc gia”.

Câu hỏi liệu việc cắt giảm thuế này có kéo dài hay không vẫn còn nằm trong chương trình nghị sự của Quốc hội, vì thế đây là thời điểm thích hợp để xem xét luận điểm của tổng thống nhằm cổ xúy cho chính sách này.

Tổng thống Bush chưa bao giờ tuyên bố rằng cần phải giảm thuế để cuộc sống của giới thượng lưu dễ chịu hơn. Dù sao đi nữa, vì phần lớn mức tăng thu nhập trước thuế trong những năm gần đây đều rơi vào túi những người có thu nhập cao nhất, nên nhóm này đã đủ giàu có hơn bao giờ hết.

Thay vào đó, tổng thống tô vẽ kế hoạch cắt giảm thuế như là điểm mấu chốt trong gói kích thích kinh tế. Ông lập luận rằng đa số việc làm mới do các doanh nghiệp nhỏ tạo ra, vì thế việc giảm thuế cho các chủ doanh nghiệp sẽ kích thích họ tạo ra nhiều cơ hội việc làm. Chính sách của ông chủ yếu dựa trên giả thuyết rằng nếu các chủ doanh nghiệp có đủ tiền, họ sẽ thuê mướn thêm lao động. Nhưng vấn đề không phải ở chỗ doanh nghiệp có trang trải được tiền thuê nhân công hay

không. Điều quan trọng là liệu hành động đó có giúp họ tăng lợi nhuận hay không.

Tiêu chuẩn tuyển dụng cơ bản trong mọi giáo trình kinh tế nhập môn (kể cả những cuốn do các cố vấn kinh tế của tổng thống viết) ghi rõ: Nếu sản phẩm hay dịch vụ đầu ra của nhân công thuê mướn thêm có thể bán với giá trị tối thiểu đủ bù đắp phần lương trả cho họ, thì những nhân công này sẽ được nhận; trong trường hợp ngược lại họ không được thu dụng. Nếu đáp ứng tiêu chuẩn này thì việc tuyển dụng sẽ có ý nghĩa về mặt kinh tế, cho dù chủ doanh nghiệp nghèo đến mức nào. Ngược lại, nếu không đáp ứng tiêu chuẩn này thì việc thuê nhân công không có chút giá trị kinh tế nào, ngay cả khi chủ doanh nghiệp là tỉ phú. Thu nhập cá nhân sau thuế của chủ doanh nghiệp không liên quan gì đến quyết định tuyển dụng nhân công.

Những người ủng hộ tổng thống có thể phản biện rằng chủ doanh nghiệp thường cần tiền ứng trước để trả chi phí tuyển dụng và tập huấn – đây là những chi phí phát sinh trước khi người lao động mới tuyển có thể đóng góp hiệu quả vào việc tạo ra sản lượng tăng thêm. Việc giảm thuế giúp họ được hưởng khoản tiền đó. Điều này hoàn toàn đúng, nhưng không mấy may ảnh hưởng đến quy luật tuyển dụng cơ bản.

Những chủ doanh nghiệp dùng tiền thuế được giảm để trang trải các phí tổn ban đầu khi thuê mướn nhân công mới sẽ hành động như một chủ ngân hàng: cho chính họ vay tiền với kỳ vọng thu lại được lợi ích trong tương lai. Việc cân nhắc xem liệu khoản vay nội bộ này có giá trị kinh tế hay không cũng hết như quá trình cân nhắc với khoản vay bên ngoài.

Khoản vay từ ngân hàng được coi là xứng đáng nếu lợi ích công ty có được từ việc thuê mướn thêm lao động không chỉ

đủ trả lương cho các lao động ấy mà còn đủ trả tiền vay cả gốc lẫn lãi. Khoản vay nội bộ cũng phải đáp ứng được tiêu chuẩn như vậy. Nó chỉ được coi là hợp lý nếu khoản lợi công ty có được từ việc thuê thêm lao động không chỉ đủ trả lương cho các lao động ấy mà còn đủ để hoàn trả tiền vay, bao gồm cả phần lãi mà đáng lẽ chủ doanh nghiệp đã có nếu họ gửi khoản tiền dôi ra do giảm thuế vào ngân hàng. Như vậy, khi ra quyết định thuê lao động mới, chi phí ẩn của khoản vay nội bộ có vai trò hết như các chi phí hiện của khoản vay bên ngoài.

Tóm lại, luận điểm của tổng thống rằng việc giảm thuế cho các chủ doanh nghiệp sẽ khuyến khích họ thuê mướn thêm nhân công hoàn toàn đi ngược lại các nguyên tắc sơ đẳng có trong mọi cuốn giáo trình kinh tế nhập môn.

Cách tác động thứ hai của chính sách giảm thuế của ông Bush lên số lượng công ăn việc làm là khuyến khích giới nhà giàu mạnh tay tiêu dùng hơn. Nhưng giới nhà giàu sẽ không tiêu ngay trong ngắn hạn phần lớn khoản tiền có được do đột nhiên giảm thuế. Ngay cả với những người chịu chi tiêu nhiều hơn, thì ảnh hưởng chủ yếu của chính sách cũng không giúp tăng nhu cầu đối với sản phẩm và dịch vụ trong nước, mà lại khiến việc tranh mua bất động sản ven biển thêm sôi động và danh sách chờ mua xe hơi Porsche Carrera GT dài thêm ra. Những chi tiêu kiểu như vậy không giúp tạo ra thêm nhiều công ăn việc làm trong nước.

Nếu chính phủ dùng số tiền tài trợ cho chính sách giảm thuế của tổng thống theo cách khác, thì chắc hẳn kết quả sẽ khác biệt rõ rệt. Ví dụ, nếu giảm thuế nhiều hơn cho các gia đình có thu nhập trung bình và thấp thì ngay lập tức sẽ kích thích tiêu dùng vì tỉ lệ tiết kiệm trong các gia đình này thường ở mức thấp. Phần chi tiêu tăng thêm của họ chủ yếu sẽ dùng để mua các sản phẩm do doanh nghiệp trong nước sản xuất, từ đó kích thích tạo ra nhiều việc làm mới.

Nếu dùng tiền đó để tài trợ cho những tiểu bang và chính quyền địa phương đang thiếu ngân sách thì hàng nghìn giáo viên và cảnh sát hẳn đã không bị giảm biên chế. Nó cũng trực tiếp tạo ra nhiều việc làm hữu ích. Ví dụ, có thể đã thuê được nhân công để kiểm tra các container hàng hóa hiện đang đi qua các cảng mà không hề được kiểm tra.

Ngay từ đầu, các nhà kinh tế học thuộc cả hai đảng đều cho rằng giảm thuế cho người giàu không phải là chính sách hữu dụng để kích thích tạo thêm việc làm mới. Thực tế đã chứng minh rằng họ đúng. Tổng số việc làm trong khu vực tư nhân vào tháng 01/2005 thấp hơn số tương ứng vào tháng 01/2001, đây là lần đầu tiên sau cuộc Đại Suy thoái 1929-1933, số lượng việc làm giảm trong suốt một nhiệm kỳ tổng thống.

New York Times, 07/7/2005

PHE BẢO THỦ đã dùng một thuật ngữ nghe rất kêu và hoa mỹ là “thuế tử vong” để tranh thủ sự ủng hộ cho dự luật bãi bỏ thuế di sản đánh vào những người nhận được khoản thừa kế khổng lồ. Một trong số những câu đố thú vị trong ngành khoa học chính trị này là lý do khiến các cử tri, ngay cả những người ở nấc dưới cùng trong thang thu nhập, cũng ủng hộ mạnh mẽ dự luật này, dù rằng khả năng con cháu của họ phải đóng thuế di sản cũng thấp như khả năng bị thiên thạch rơi vào đầu. Trong bài tiếp theo, tôi biện luận rằng thuế di sản là một trong số những biện pháp giúp tạo ngân sách cho các dịch vụ công mà người dân ít phải hy sinh nhất. Tôi cũng viện dẫn những ví dụ từ một cuộc khảo sát thực tế cho thấy sự ủng hộ của cử tri với việc bãi bỏ thuế di sản thực chất hơi hợt hơn vẻ ngoài nhiều.

5. Thuế di sản có thực sự tồi tệ như Rush Limbaugh nghĩ không?

Chính quyền Bush đệ trình dự luật bãi bỏ vĩnh viễn thuế di sản – khoản thuế mà người thừa kế phải nộp khi được thừa kế tiền. Xét từ sự ủng hộ áp đảo của các cử tri, kể cả những người ở tầng lớp trung lưu, một số người dự báo rằng sau được Hạ viện phê chuẩn vào tháng trước, dự luật này cũng sẽ sớm được Thượng viện thông qua.

Nhưng sự ủng hộ đối với dự luật miễn trừ thuế di sản có thực sự rộng khắp như bề ngoài không? Trong cuộc khảo sát, người ta cho các đối tượng được hỏi biết rằng dự luật này đã được đệ trình, sau đó hỏi xem họ có ủng hộ động thái này hay không. Tuy 2/3 số người trả lời phỏng vấn đều khẳng định là họ ủng hộ, nhưng kết quả này chỉ cho ta thấy được mỗi một điều rằng công chúng không thích bất cứ loại thuế nào.

Điều đó là tất nhiên, nhưng không có nghĩa rằng thuế không cần thiết vì không có thuế đồng nghĩa với không có quân đội, như vậy cuối cùng tất cả người dân Mỹ cũng sẽ phải đóng thuế cho một chính phủ khác một khi họ đem quân xâm lược nước Mỹ.

Theo Trung tâm Ngân sách và các chính sách ưu tiên, việc miễn trừ thuế di sản sẽ làm thất thu ngân sách gần 1.000 tỉ đôla trong khoảng thời gian từ 2012 đến 2021. Để bù đắp khoản thất thu này, chính phủ cần thực hiện ít nhất một trong các biện pháp sau: (1) Tăng thuế thu nhập, thuế doanh thu hoặc các loại thuế khác; (2) Cắt giảm dịch vụ công; (3) Tăng nợ vay từ Trung Quốc, Nhật Bản và các quốc gia khác. Khoản vay thêm này phải được hoàn trả với mức lãi suất thị trường; hơn thế

nữa, biện pháp cuối cùng này đồng thời cũng sẽ khiến thuế tăng hoặc dịch vụ công giảm.

Những người phản đối luật thuế di sản cho rằng khi ngân sách thâm hụt do chính sách miễn trừ thuế, chính phủ sẽ bớt phóng tay lãng phí. Nhưng trong hệ thống chính trị hiện nay, cắt giảm chi tiêu thường đồng nghĩa với việc giảm dịch vụ công thay vì giảm các dự án lãng phí nhưng béo bở. Ví dụ, khi vận động tranh cử, Tổng thống Bush đã xây dựng hình ảnh của mình như kẻ thù của sự lãng phí chi tiêu công. Nhưng chính ông gần đây đã đề xuất cắt giảm 16% ngân sách chăm sóc sức khỏe cho cựu chiến binh; 15% ngân sách giáo dục và dạy nghề và 9,6% trợ cấp thực phẩm cho các bà mẹ nghèo có con nhỏ. Như vậy, nếu không tăng các loại thuế khác, việc bãi bỏ thuế di sản sẽ khiến chính phủ cắt giảm thêm nhiều dịch vụ cần thiết.

Nếu các cử tri cân nhắc đến các hậu quả nêu trên, liệu họ có còn ủng hộ bãi bỏ thuế di sản nữa không? Tôi đã đề nghị Viện Nghiên cứu khảo sát của Đại học Cornell thực hiện hai cuộc khảo sát toàn quốc qua điện thoại. Trong cuộc đầu tiên, người phỏng vấn chỉ được hỏi xem họ ủng hộ hay phản đối dự luật của ông Bush. Kết quả thu được cũng giống như các cuộc khảo sát tương tự đã tiến hành, số người ủng hộ gần gấp ba lần số phản đối.

Trong cuộc khảo sát thứ hai, người phỏng vấn được khuyến cáo rằng thất thu ngân sách do miễn trừ thuế di sản sẽ làm tăng các loại thuế khác và giảm dịch vụ công, hoặc tăng nợ vay của chính phủ. Lần này, số người phản đối dự luật đạt đến tỉ lệ ấn

tượng: Cứ bốn người phản đối mới có một người ủng hộ. Tuy số mẫu trong hai cuộc khảo sát khá nhỏ (nhóm đầu chỉ có 42 người, nhóm thứ hai gồm 66 người), nhưng thật ngạc nhiên khi thấy hai kết quả trái ngược nhau đến vậy.

Nếu sự ủng hộ cho việc miễn trừ thuế di sản chỉ là ảo giác, thì liệu có lý do hợp lý nào để giữ loại thuế này không? Mục tiêu chính yếu của chúng ta là đảm bảo duy trì dịch vụ công thông qua hệ thống thuế hiệu quả, công bằng và càng ít thiệt thòi cho dân càng tốt. Xét về mọi mặt, khó mà hình dung được loại thuế nào đáp ứng các tiêu chuẩn đó tốt hơn thuế di sản. Một đồng đôla thu được từ thuế di sản đồng nghĩa với một đôla bớt đi từ các loại thuế khác vốn không thể sánh bằng thuế di sản ở ít nhất một trong các tiêu chuẩn nêu trên.

HÌNH: KẾT QUẢ CỦA HAI CUỘC KHẢO SÁT

(Phỏng vấn ngẫu nhiên qua điện thoại;
thực hiện bởi Viện Nghiên cứu khảo sát, Đại học Cornell)

Khảo sát 1

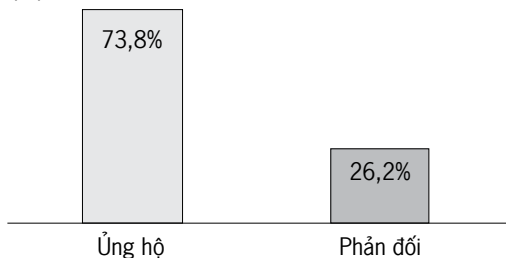
Chính quyền Bush đề xuất bãi bỏ thuế di sản, khoản thuế mà người thừa kế phải trả khi được thừa kế tiền.

Ông/Bà ủng hộ hay chống đối dự luật này?

Ngày khảo sát: 29/4 – 06/5/2005

Số mẫu: 42

Biên sai số: 13,3%



Khảo sát 2

Chính quyền Bush đề xuất bãi bỏ thuế di sản, khoản thuế mà người thừa kế phải trả khi được thừa kế tiền.

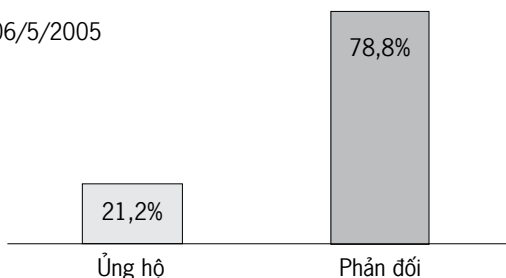
Việc thất thu ngân sách sẽ khiến chính quyền phải thi hành một trong các biện pháp sau: tăng các khoản thuế khác, cắt giảm dịch vụ công, tăng tỉ lệ vay nợ nước ngoài.

Sau khi xem xét mọi yếu tố nêu trên, Ông/Bà ủng hộ hay chống đối dự luật miễn trừ thuế di sản của chính quyền Bush?

Ngày khảo sát: 29/4 – 06/5/2005

Số mẫu: 66

Biên sai số: 9,9%



Thuế di sản còn có một ưu điểm quan trọng là nó hầu như không gây ảnh hưởng tiêu cực đến các động cơ kinh tế. Nếu thuế thu nhập cao thì nỗ lực làm việc hoặc đầu tư sẽ bị hạn chế. Nhưng liệu có ai trốn việc chỉ để tránh thuế di sản không? Khi có thuế di sản, thuế thu nhập có thể được duy trì ở mức thấp hơn, và điều này thực sự giúp tăng động lực đầu tư và chấp nhận mạo hiểm trong kinh doanh.

Một điểm tích cực nữa của thuế di sản là nó vận hành như một loại phí trả cho luật sư khi được kiện. Bên bị hại nếu không đủ tiền thuê luật sư vẫn có cơ hội được nhận bồi thường vì các luật sư sẵn lòng bào chữa không công nếu thân chủ của họ thua kiện. Tương tự, thuế di sản giúp đem lại những dịch vụ công hữu ích mà ta sẽ sẵn lòng chi trả nếu biết rằng cuối cùng ta sẽ giàu có nhờ khoản thừa kế, nếu không ta sẽ phải miễn cưỡng chi trả thông qua các loại thuế khác. Đối với thuế di sản, số tiền phải nộp trước chỉ phát sinh nếu ta may mắn trở thành người thừa kế giàu có.

Thuế di sản cũng khuyến khích người ta làm từ thiện, điều này giúp giảm bớt nhu cầu dùng tiền thuế chi trả cho nhiều dịch vụ công. Những đánh giá gần đây của Viện Brookings và Viện Đô thị cho biết việc miễn trừ thuế di sản sẽ làm giảm các khoản hiến tặng từ thiện trị giá khoảng 15 tỉ đôla một năm. Dù sao đi nữa, còn thuế di sản thì khi còn sống, ta sẽ phải đóng thuế thấp hơn, và nói chung đóng thuế khi sống “đau” hơn đóng thuế sau khi chết.

Những người phản đối thuế di sản than phiền rằng thuế này áp đặt gánh nặng phi lý lên chủ nông trại và doanh nghiệp nhỏ. Nhưng hiện nay, các khoản thừa kế dưới 1,5 triệu đôla (nếu đã lập gia đình thì giới hạn này là 3 triệu đôla) không bị đánh thuế; hạn mức tối thiểu được miễn trừ thuế sẽ lên đến 3,5 triệu đôla (tương ứng với 7 triệu đôla đối với các cặp vợ chồng) vào năm 2009. Không đến 1% số người thừa kế phải nộp thuế di sản; phần lớn khoản thu từ thuế này đến từ các khoản thừa kế lớn hơn 10 triệu đôla.

Nhiều bậc cha mẹ không thích thuế di sản vì cho rằng nó khiến họ không thể để lại toàn bộ gia tài nhằm đảm bảo tài chính cho thế hệ sau. Tuy nhiên, với mức miễn trừ thuế như hiện nay, các bậc phụ huynh cũng đã có thể để lại số tiền quá đủ cho con cái họ khởi nghiệp, hưởng nền giáo dục chất lượng cao, mua một căn nhà lớn trong khu vực có trường học tốt mà vẫn còn vài trăm nghìn đôla phòng khi hữu sự.

Hơn nữa, liệu có bậc cha mẹ nào thật sự muốn con cái mình thừa hưởng nhiều hơn mức tiền đó? Những người giàu có từ lâu đã lo rằng khi được đảm bảo có của thừa kế, khả năng tự tạo lập sự nghiệp riêng thành công của con cái họ sẽ bị bào mòn; cũng chính vì mối quan ngại này mà tỉ phú Warren E. Buffet và các đại gia khác hạn chế giá trị tài sản để lại cho các con. Nhưng ngay cả khi Buffet muốn đổi ý, ông vẫn có thể để lại

một khoản tiền có giá trị sau thuế lên đến hơn 20 tỉ đôla nếu áp dụng luật thuế hiện hành.

Tóm lại, tuy có nhiều loại thuế chúng ta nên giảm hay bỏ, nhưng thuế di sản thì vẫn cần tiếp tục giữ. Đó là thứ thuế tiệm cận mức hoàn hảo nhất mà ta có được. Và khi nhìn thấu những hậu quả ẩn sau việc miễn trừ thuế di sản, nhiều người đã nhận ra rằng họ muốn giữ nguyên loại thuế này. Trong cuộc khảo sát thứ hai của tôi, trong số những người Cộng hòa trả lời phỏng vấn thì có tới 70% phản đối dự luật này.

New York Times, 12/5/2005

QUAN ĐIỂM chính trị từ thời Tổng thống Reagan đến nay luôn nằm trong vòng cương tỏa mạnh mẽ của thuyết khuếch tán lợi ích. Học thuyết này cho rằng mức thuế thấp dành cho giới nhà giàu sẽ kích thích tăng trưởng kinh tế và đem lại lợi ích cho tất cả mọi người. Trong bài tiếp theo, tôi sẽ lý giải vì sao quan điểm này không dựa trên bất kỳ học thuyết kinh tế nào và hoàn toàn mâu thuẫn với những gì đã xảy ra trong quá khứ.

6. Vì sao thuyết khuếch tán lợi ích lại được ưa chuộng một cách khó hiểu như vậy?

Khi người ta hỏi tên cướp Willie Sutton nổi tiếng vì sao hắn cướp ngân hàng, tên này trả lời: “Vì trong đó có tiền”. Đây cũng là kiểu lập luận mà ứng viên tổng thống Đảng Dân chủ John Edwards vận dụng khi đề nghị tăng thuế với những người có thu nhập cao nhất nhằm có ngân sách chi trả cho dự thảo về bảo hiểm y tế toàn dân của ông.

Chúng ta biết rằng việc bảo hiểm y tế toàn dân khá tốn kém. Với mức lương trung bình hiện nay (đã được điều chỉnh lạm phát) thấp hơn mức lương năm 1980, đa số hộ gia đình trung lưu không thể đóng thêm thuế. Ngược lại, 1/10 trong số 1% những người có thu nhập cao nhất hiện nay kiếm được gấp bốn lần so với thời điểm năm 1980, những người càng giàu thì mức tăng thu nhập càng cao. Ví dụ như giám đốc các công ty lớn tại Mỹ kiếm được gấp 10 lần so với thu nhập năm 1980. Tóm lại, nhóm người có thu nhập cao nhất chính là “kho tiền”. Việc triển khai bảo hiểm y tế toàn dân không thể nào thực hiện được nếu họ không đóng thuế nhiều hơn.

Những người theo thuyết khuếch tán lợi ích lập tức phản đối rằng mức thuế cao hơn sẽ khiến nhóm người này làm việc ít đi và bớt sẵn lòng chấp nhận rủi ro trong đầu tư, như thế nền kinh tế sẽ tăng trưởng chậm lại. Rồi họ lại diễn đạt một cách rất hoa mỹ rằng hệ thống thuế lũy tiến nặng hơn sẽ giết chết con ngỗng đẻ trứng vàng. Tuy nhiên, khi xét kỹ, ta có thể nhận thấy rằng luận điểm này hoàn toàn không dựa trên một học thuyết kinh tế hay kinh nghiệm thực tế nào.

Học thuyết khuếch tán lợi ích bề ngoài có vẻ hợp lý là do từ lâu, người ta đã tin rằng con người hành động theo động cơ. Nếu tăng thuế với nhóm người thu nhập cao nhất thì phần lợi họ kiếm được từ công sức bỏ ra sẽ giảm đi, vì thế có vẻ như nó sẽ khiến họ làm ít đi, như lời những người ủng hộ thuyết khuếch tán lợi ích. Nhưng mọi cuốn giáo trình kinh tế học đều chỉ rõ rằng việc giảm thu nhập sau thuế còn gây ra một tác động nghịch chiều khác: Khi cảm thấy nghèo đi, người ta có động lực làm việc chăm chỉ hơn để bù đắp phần thu nhập bị mất. Lý thuyết kinh tế không hề đề cập tác động nào sẽ chiếm ưu thế hơn.

Những người chủ trương thuyết khuếch tán lợi ích không chỉ thiếu cơ sở kinh tế lý thuyết mà còn bị thực tế phủ nhận thẳng thừng. Nếu thu nhập thực tế giảm khiến người ta làm việc ít hơn thì ngược lại, thu nhập tăng phải khiến người ta làm nhiều hơn. Trong thế kỷ vừa qua, thu nhập sau thuế tăng đáng kể; như vậy, theo thuyết khuếch tán lợi ích, lý ra thời gian làm việc cũng phải tăng tương ứng. Nhưng trên thực tế, số giờ làm việc trong tuần hiện nay ít hơn nhiều so với thời điểm năm 1900.

Thuyết khuếch tán lợi ích cũng dự báo rằng, quốc gia nào có mức lương sau thuế thấp hơn thì số giờ làm việc trong tuần cũng ngắn hơn. Nhưng nhiều ví dụ thực tế đã chứng minh điều ngược lại. Ví dụ, tuy các giám đốc tại Nhật có thu nhập ít hơn 1/5 so với các đồng nghiệp tại Mỹ và phải trả mức thuế biên cao hơn, nhưng họ không hề làm việc ít hơn.

Thuyết khuếch tán lợi ích cũng dự báo mối tương quan thuận chiều giữa sự bất bình đẳng và tăng trưởng kinh tế, có nghĩa rằng chênh lệch trong thu nhập sẽ tạo động lực cho nền kinh tế tiến lên phía trước. Tuy nhiên, khi các nhà nghiên cứu xem xét dữ liệu của từng quốc gia riêng rẽ trong thời gian qua, họ nhận thấy mối tương quan đó là nghịch chiều. Ví dụ, trong những thập niên ngay sau Thế chiến thứ hai, chênh lệch trong thu nhập khá thấp do hoàn cảnh lịch sử nhưng mức tăng trưởng ở nhiều quốc gia công nghiệp lại rất cao. Ngược lại, từ năm 1973 đến nay, tốc độ tăng trưởng chỉ bằng khoảng một nửa trước đây tuy khoảng cách thu nhập nói rộng liên tục.

Các dữ liệu liên quốc gia cũng phản ánh tình trạng tương tự. Ví dụ, khi xem xét dữ liệu của 65 quốc gia lấy từ nguồn của Ngân hàng Thế giới và Tổ chức Hợp tác và phát triển kinh tế, nhà kinh tế học Alberto Alesina và Dani Rodrick nhận thấy tại

những quốc gia mà đa số thu nhập rơi vào tay nhóm 5% và 20% người giàu nhất sẽ có mức tăng trưởng thấp hơn. Ngược lại, nếu đa số thu nhập thuộc sở hữu của nhóm người có thu nhập thấp và trung bình, thì quốc gia đó có tốc độ tăng trưởng kinh tế cao hơn. Lại một lần nữa, thực tế quan sát được trái ngược với dự báo dựa trên thuyết khuếch tán lợi ích.

Thế giới quan của những người ủng hộ thuyết khuếch tán lợi ích được thể hiện rất hay qua một bức biếm họa của Donald Reilly vẽ cảnh hai vị giám đốc béo tốt đang nhâm nhi cocktail khi nằm ườn trên phao bơi vào một buổi chiều hè. Một người chỉ vào chính mình và tức giận nói với người kia: “Nếu cái bọn chuyên bòn rút người giàu đó đạt được mục tiêu, thì tôi có thể đảm bảo với anh rằng tên cu li này sẽ không thêm gắng sức làm quái gì nữa”.

Bức chân dung ấy hẳn còn khác xa so với thực tế. Vào thập niên 50, giới quản trị viên cấp cao Mỹ có lương thấp hơn và chịu mức thuế biên cao hơn nhiều so với hiện nay. Tuy vậy phần lớn bọn họ đều hăng hái cạnh tranh với nhau để leo lên chức vị cao hơn trong tập đoàn. Không có lý do gì để tin rằng nếu hiện nay mức thuế cao hơn chút ít thì họ sẽ ngừng cuộc đua tranh ấy.

Tại Mỹ, do thuyết khuếch tán lợi ích cứ khẳng khẳng cho rằng hệ thống thuế lũy tiến nặng nề hơn sẽ ảnh hưởng xấu đến tăng trưởng kinh tế nên trong suốt một thời gian dài, những nỗ lực nhằm cung cấp dịch vụ công chất lượng cao hơn đều bị chặn đứng. Do đó, tuy mọi quốc gia công nghiệp đều có hệ thống bảo hiểm y tế toàn dân, nhưng phe ủng hộ thuyết khuếch tán lợi ích vẫn cho rằng quốc gia giàu có nhất hành

tiền không đủ tiền làm thế. Elizabeth Edwards* đang chống chọi với căn bệnh ung thư với sự hỗ trợ của hệ thống y tế tiên tiến nhất thế giới, nhưng hàng triệu người Mỹ khác có cùng căn bệnh này không có lấy một cơ hội nhỏ nhất để được tiếp cận với hệ thống ấy.

Những gia đình có thu nhập thấp và trung bình không phải là những người duy nhất chịu tác động của việc thiếu khả năng cung cấp các dịch vụ công có giá trị. Ví dụ, người giàu và người nghèo đều được hưởng lợi từ việc mở rộng chương trình của Bộ Năng lượng nhằm đảm bảo an ninh cho các kho nguyên liệu hạt nhân được canh phòng lỏng lẻo ở Liên Xô cũ. Thay vì vậy, chính quyền Bush đã cắt chương trình này, ngay cả khi các phần tử khủng bố đang tích cực tìm cách để có được vũ khí hạt nhân.

Người giàu là “kho tiền”. Nhiều người có thu nhập cao nhất sẽ sẵn lòng nộp thuế cao hơn để có những dịch vụ công chất lượng cao. Nhưng thuyết khuếch tán lợi ích – vốn không có căn cứ lý thuyết lẫn thực tế – vẫn cứ cản trở điều đó. Đã tới lúc thuyết này cần bị phế bỏ.

New York Times, 12/04/2007

BÀI VIẾT cuối trong chương này chính là nguyên nhân khiến Rush Limbaugh công kích tôi kịch liệt. Trong đó tôi lập luận rằng chỉ cần thay đổi một dòng trong mã số thuế thì ngân sách sẽ có nguồn thu lớn mà cử tri không phải hy sinh bất cứ thứ gì mà họ thực sự quan tâm.

* Vợ của cựu ứng viên tổng thống Mỹ John Edwards. (ND)

7. Sao lại trừng phạt những người tiết kiệm?

Trong bài viết của mình, Alan Greenspan tham gia vào danh sách ngày càng dài ra của những người Cộng hòa chỉ trích Tổng thống Bush về sự thiếu trách nhiệm với ngân khố quốc gia. Ngay cả những người kỳ cựu theo trường phái Trọng cung cũng thừa nhận rằng chính sách cắt giảm thuế của tổng thống đã khiến nợ quốc gia tăng thêm hàng trăm tỉ đôla.

Khi còn giữ chức Chủ tịch Cục Dự trữ Liên bang, Greenspan từng ủng hộ các khoản cắt giảm này trước Ủy ban Ngân sách Thượng viện vào năm 2001, nhưng nay ông cho rằng tổng thống cần phải chi tiêu ngân sách một cách có kỷ luật hơn. Kể từ thời Ronald Reagan, chi tiêu công không ngừng tăng thêm qua mỗi nhiệm kỳ tổng thống.

Có thể Greenspan không thể khiến người ta tin rằng ông hoàn toàn vô tội trong việc để ngân khố quốc gia lâm vào cảnh khủng hoảng như hiện nay, nhưng cuốn sách của ông đã làm dấy lên cuộc tranh luận muôn màn về lý do gây ra khủng hoảng và giải pháp cần làm để khắc phục. Hiện nay, các bên đang tranh cãi đều nhất trí rằng không thể thực hiện chiến lược nào nếu không tăng thu ngân sách đáng kể. Nhưng vị tổng thống Cộng hòa đầy tham vọng của chúng ta lại ủng hộ cắt giảm thuế và phớt lờ cuộc tranh luận đó. Các chính trị gia thuộc đảng Dân chủ đã đề nghị ngừng giảm thuế cho nhóm người có thu nhập cao nhất theo đúng lộ trình đặt ra, nhưng nếu chỉ áp dụng riêng biện pháp đó thôi thì cũng như muối bỏ bể.

Do đề nghị tăng thuế có thể dẫn đến rủi ro chính trị trong năm bầu cử nên nhiều người e ngại rằng cuộc khủng hoảng vẫn không được giải quyết. Tuy nhiên, vẫn có một biện pháp

đơn giản khác trong tầm tay. Khi thay thuế thu nhập liên bang bằng thuế tiêu dùng lũy tiến cao, nước Mỹ sẽ xóa được khoản thâm hụt ngân sách, kích thích tiết kiệm, đầu tư cho các dịch vụ công có chất lượng và giảm vay nợ nước ngoài, mà người nộp thuế lại không phải hy sinh quá nhiều.

Theo hệ thống thuế này, ngoài thu nhập, người ta sẽ phải kê khai cả phần tiết kiệm hàng năm như nhiều người khác trước nay đã làm khi tham gia quỹ tiết kiệm hưu trí 401(k) hoặc các quỹ lương hưu khác. Chi tiêu hàng năm của gia đình là khoản chênh lệch giữa thu nhập và tiết kiệm. Con số này, sau khi trừ đi một khoản tiêu chuẩn – ví dụ là 30.000 đôla đối với gia đình bốn người – sẽ là phần tiêu dùng chịu thuế của gia đình đó. Mức thuế ban đầu có thể thấp, khoảng 10%. Gia đình nào kiếm được 50.000 đôla, tiết kiệm 5.000 đôla sẽ còn 15.000 đôla thu nhập chịu thuế. Như vậy họ chỉ phải đóng 1.500 đôla tiền thuế hàng năm so với mức 3.000 đôla thuế thu nhập theo cách tính hiện nay.

Khi tăng thuế tiêu dùng, mức thuế đánh trên phần tiêu dùng ngoại chuẩn cũng tăng theo. Đối với thuế thu nhập lũy tiến, khi thuế suất biên vượt quá một ngưỡng nhất định, động lực tiết kiệm và đầu tư sẽ không tránh khỏi bị ảnh hưởng. Ngược lại, nếu áp dụng thuế tiêu dùng lũy tiến thì thuế suất biên cao càng thúc đẩy các động lực trên mạnh mẽ hơn.

Giả sử một gia đình chi tiêu 10 triệu đôla một năm và định dành ra hai triệu đôla để xây thêm một dãy phòng nữa cho khu biệt thự. Nếu mức thuế suất biên cao nhất lên đến 100%, thì gia đình phải bỏ ra bốn triệu đôla cho việc xây dựng này. Phần thuế trả thêm này giúp ngân sách bớt thâm hụt hai triệu đôla. Hoặc gia đình này có thể tính toán lại và chỉ đầu tư một triệu đôla cho xây dựng thôi. Khi đó phần thuế trả thêm là một triệu đôla, khoản để dành là hai triệu đôla. Thâm hụt ngân

sách khi đó giảm một triệu đôla; ngoài ra, phần tiết kiệm tăng thêm sẽ thúc đẩy đầu tư và tăng trưởng. Trong cả hai trường hợp, quốc gia luôn tiến lên phía trước mà gia đình giàu có ấy không phải chịu tổn thất thực sự vì khi tất cả mọi người đều xây nhà lớn thì kết quả cuối cùng chỉ khiến người ta phải định nghĩa lại thế nào là một chỗ ở “coi được”. Khi áp dụng thuế tiêu dùng, đa số các gia đình lân cận cũng sẽ giảm đầu tư cho dinh thự của mình.

Hệ thống thuế tiêu dùng lũy tiến cũng giúp giảm áp lực tài chính ngày càng tăng đang đè lên vai những gia đình trung lưu. Những người có thu nhập cao nhất – vốn không chỉ thu được những khoản lợi béo bở nhất trong hơn ba thập kỷ vừa qua mà còn được giảm thuế đáng kể – đã xây dựng những dinh thự nguy nga hơn đơn giản vì họ có nhiều tiền hơn. Những kiến trúc đó đã làm thay đổi khung tham chiếu về nhà cửa của những người có thu nhập thấp hơn, khiến họ cũng phải xây nhà to hơn. Hệ quả của kiểu tiêu dùng này ảnh hưởng đến tất cả các gia đình ở mọi nấc thang thu nhập.

Ví dụ, hiện nay, một căn nhà mới trung bình tại Mỹ có diện tích hơn 700 m², cao hơn 40% so với diện tích tương đương năm 1979 tuy thu nhập thực tế của gia đình trung lưu chỉ tăng chút ít trong cùng kỳ. Vấn đề không phải ở chỗ các hộ trung lưu đang cố “học đòi làm sang” mà ngược lại, họ đang chịu áp lực phải chi tiêu quá khả năng vì khi sống ở những khu vực đất tiền hơn thì cơ hội con cái họ được học trường chất lượng cao cũng cao hơn. Gia đình nào chi tiêu cho nhà ở ít hơn các hộ khác có thu nhập tương đương sẽ phải gửi con vào học tại trường kém chất lượng hơn.

Một số người e ngại rằng các động cơ thuế khiến người dân cắt giảm tiêu dùng sẽ gây suy thoái kinh tế. Nhưng tổng chi tiêu – chứ không chỉ tiêu dùng của người dân – sẽ quyết định

sản lượng và số việc làm. Nếu thuế tiêu thụ được triển khai dần dần theo từng giai đoạn, tác động chính của nó sẽ khiến người ta chuyển từ tiêu dùng sang đầu tư, nhờ đó năng suất và thu nhập sẽ tăng nhanh hơn.

Khi nền kinh tế bị suy thoái, việc cắt giảm thuế tiêu dùng tạm thời cũng sẽ tạo ra hiệu ứng kích thích mạnh hơn việc cắt giảm thuế thu nhập. Khi giảm thuế tiêu dùng, người ta chỉ được lợi nếu lập tức chi tiêu nhiều hơn. Ngược lại, những người lo ngại rằng mình sẽ mất việc do suy thoái kinh tế thường không muốn tiêu thêm đồng nào từ số tiền tiết kiệm được nhờ giảm thuế thu nhập.

Nếu không kịp thời giải quyết cuộc khủng hoảng ngân sách hiện nay, hậu quả sẽ khá u ám. Khi những người thuộc thế hệ bùng nổ dân số đang bắt đầu bước vào độ tuổi nghỉ hưu và đa số cử tri hiện đang mong muốn thiết lập hệ thống bảo hiểm y tế toàn dân, thâm hụt ngân sách sẽ tăng đáng kể. Các khoản nợ vay nước ngoài hàng năm – hiện đã hơn 800 tỉ đôla – sẽ tiếp tục tăng khiến đồng đôla càng thêm mất giá. Và tỉ lệ tiết kiệm cá nhân vốn đã là một con số âm trong hai năm qua sẽ tiếp tục giảm khiến mức tăng trưởng kinh tế trong thời gian tới giảm theo.

Hệ thống thuế tiêu dùng lũy tiến có lẽ là công cụ duy nhất có thể đảo chiều những xu hướng nói trên với tổn phí chính trị chấp nhận được. Nhiều nhà kinh tế học thuộc nhiều đảng phái chính trị khác nhau cũng đã thừa nhận điều đó. Công cụ này đã được Sam Nunn, nghị sĩ Dân chủ của bang Georgia trong nhiệm kỳ cuối của ông, và nghị sĩ Cộng hòa Pete V. Domenici của bang New Mexico đệ trình trước Thượng viện vào năm 1995; Domenici gọi nó bằng một cái tên khác: thuế trợ cấp tiết kiệm không giới hạn. Tóm lại, thuế tiêu dùng lũy tiến không phải là tư tưởng cực đoan của một đảng phái nào.

Chính sách giảm thuế cho những gia đình giàu có nhất nước của chính quyền Bush đe dọa sự phồn thịnh của nền kinh tế Mỹ trong khi không đem lại bao nhiêu lợi ích thực sự cho những đối tượng được cho là có lợi từ hành động này. Khi giới nhà giàu chi hàng triệu đôla cho những bữa tiệc-mừng-tuổi-mới xa hoa hơn cho con cái, họ chỉ nâng tiêu chuẩn của một “dịp đặc biệt” lên thêm một nấc. Xét theo góc độ tư lợi thuần túy, họ và gia đình hẳn sẽ được lợi hơn nhiều nếu số tiền đó được dùng để sửa chữa những cây cầu già nua và kiểm tra các container hàng hóa nhập cảng.

2

Phải chăng người tốt luôn bị thiệt?

Nhà xã hội học Harvey Hornstein từng thực hiện một thí nghiệm bằng cách bỏ ngẫu nhiên một số ví tiền trên vỉa hè thành phố New York. Mỗi chiếc chứa một ít tiền mặt, các loại thẻ và biên lai giặt ủi, kèm với tên và địa chỉ của người chủ ảo. Nếu phán đoán dựa trên các mô hình kinh tế truyền thống, vốn cho rằng con người luôn tư lợi theo nghĩa hẹp, thì những người nhặt được ví sẽ lấy tiền mặt. Tuy nhiên, trong thí nghiệm nói trên, hơn 50% số ví đã được hoàn trả qua đường bưu điện, người gửi thường ẩn danh và tiền còn nguyên vẹn trong đó.

Dự báo dựa trên các mô hình kinh tế truyền thống cho rằng cử tri sẽ không đi bỏ phiếu bầu tổng thống vì việc bầu cử tốn chi phí và một lá phiếu đơn lẻ không thể thay đổi kết quả bầu cử ở bất kỳ bang nào, kể cả trong cuộc cạnh tranh giành phiếu quyết liệt tại Florida năm 2000. Dựa trên cơ sở tương tự, người ta cho rằng khách hàng sẽ không chi tiền boia nếu không định quay lại nhà hàng lần nữa. Tuy những dự báo này chính xác trong một vài trường hợp, nhưng trên thực tế có rất nhiều ví dụ chứng minh điều ngược lại.

Đa số kinh tế gia thừa nhận tính tư lợi không phải là động lực quan trọng duy nhất. Ta có thể đơn giản cho rằng người

ta đi bầu vì điều đó làm họ cảm thấy thỏa mãn. Nhưng nhiều nhà kinh tế khác cũng đưa ra ví dụ về “dầu nhờn xe hơi” để phản bác. Giả sử chúng ta thấy một người rút dầu nhờn từ xe hơi, uống sạch rồi đau đớn quằn quại và chết vài phút sau đó. Từ thực tế ta có thể “lý giải” hành động đó là người này rất thích uống dầu. Lý thuyết nào có thể dùng để giải thích hầu hết mọi hành vi kỳ quặc nhưng không đưa ra được những dự báo có thể kiểm chứng thì không thể coi là một lý thuyết khoa học có thể đứng vững trong thực tế.

Những tình cảm đạo đức như sự cảm thông và tinh thần trách nhiệm hẳn không “khó nuốt” như dầu nhờn, vì đó thường được coi là những xúc cảm ảnh hưởng trước tiên đến lựa chọn của con người, ít nhất là trong một số trường hợp. Những bài viết trong chương này cho thấy quan điểm về thế giới có thể thay đổi đến mức nào khi ta cởi bỏ định kiến về thói tư lợi của các nhà kinh tế học.

Bài viết đầu tiên mổ xẻ câu hỏi rằng liệu những gì ta dạy có ảnh hưởng đến việc ta làm hay không. Không có gì đáng ngạc nhiên khi những người dạy về tính tư lợi dường như cũng có xu hướng hành xử một cách ích kỷ.

8. Những gì ta dạy có quyết định việc ta làm hay không?

Tranh biếm họa của tờ *New Yorker* vẽ hình một quý ông đứng tuổi, giàu có đang trò chuyện với cháu trai khi đi dạo trong rừng. Ông nói với cậu bé: “Biết về cây cối cũng tốt đấy. Nhưng cháu cần nhớ rằng không ai kiếm được nhiều tiền nhờ kiến thức ấy cả”.

Lời khuyên ấy rất giống với lối lập luận của mô hình Nhân

tổ lý trí (*rational actor*) trong kinh tế. Mô hình này giả định rằng mọi người đều có tính tư lợi theo nghĩa hẹp. Hiểu biết về cây cối hẳn nhiên là tốt, nhưng trong thế giới cạnh tranh khốc liệt này, những người không liên tục theo đuổi lợi ích riêng có thể sẽ bị gạt ra ngoài lề cuộc đua.

Tư lợi chắc chắn là một động cơ quan trọng của con người và thuyết tư lợi từ lâu đã có giá trị giải thích vững chắc. Ví dụ, khi giá xăng dầu tăng thì người ta mua xe hơi động cơ lai (hybrid) nhiều hơn và lắp thêm tấm cách nhiệt trên mái nhà.

Một số nhà kinh tế học còn khẳng định rằng tính tư lợi có thể dùng để giải thích hầu hết mọi hành vi. Như tác giả Gordon Tullock thuộc Đại học George Mason đã viết: “95% con người có tính vị kỷ theo nghĩa hẹp của từ này”. Điều đó có đúng không? Hay chúng ta thường quan tâm đến những quy tắc xã hội và văn hóa buộc ta phải gạt tính tư lợi qua một bên nhân danh những điều tốt đẹp lớn lao hơn?

Khi tìm những ví dụ thực tế trái với dự báo của mô hình kinh tế tiêu chuẩn, tốt hơn nên bắt đầu ở Pháp. Trong kỳ nghỉ mới đây tại Paris, tôi đã thấy rất nhiều ví dụ như vậy, nhưng đặc biệt có một trường hợp đáng chú ý hơn cả. Vào một buổi tối giữa tháng 11, tôi nhờ người hàng xóm vốn làm nghề kinh doanh rượu vang chỉ giúp loại champagne ngon. Đó là tuần lễ trước lễ Tạ ơn, vợ chồng tôi đã mời vài người bạn Mỹ đến nhà dùng bữa tối với món gà tây.

Ông hàng xóm tình cờ lại đang có chai champagne rất ngon bán giảm giá, chỉ 18 euro một chai (giá gốc là 24 euro). “Tuyệt vời”, tôi đáp và hỏi xem ông ấy có chai rượu mùi nào không, vì vài vị khách thích món rượu pha Hoàng gia – loại cocktail trộn lẫn champagne và rượu mùi. Ông bảo, để làm món ấy thì không cần dùng champagne cao cấp vì không ai phân biệt được chất lượng của nó khi trộn với rượu mùi. Vậy thì tôi nên

mua thứ gì? Ông mang ra một chai rượu mà theo ông là hoàn toàn phù hợp với nhu cầu của tôi.

Nhưng loại champagne này lại không giảm giá. Khi ông cho biết loại rượu này có giá 20 euro một chai – nghĩa là đắt hơn loại cao cấp 2 euro – chúng tôi cùng bối rối im lặng một lúc. Rồi tôi hỏi ông nếu dùng champagne cao cấp pha cocktail thì hương vị của nó có kém ngon không, tuy đã đoán biết câu trả lời. Ông cam đoan là không. Thế rồi tôi mua vài chai champagne loại ngon vì biết vài khách khác cũng muốn uống champagne không pha. Ông không phản đối gì nhưng tôi cảm thấy từ lúc đó ông bắt đầu xem tôi là một gã người Mỹ thô lỗ kém tinh tế.

Với nhiều người Pháp, lối tư duy của mô hình tư lợi bị nguyên tắc thẩm mỹ trong cách chọn champagne cho những mục đích cụ thể khác nhau lấn át. Nguyên tắc ấy dẫn đến một kết quả chung tốt đẹp hơn vì loại champagne ngon nhất được dùng cho những dịp chất lượng đóng vai trò quan trọng. Tuy bản thân tôi được lợi khi phớt lờ lời khuyên của người buôn rượu (vì tôi được uống loại champagne ngon hơn với giá rẻ hơn) nhưng đồng thời cũng lãng phí một phần số champagne cao cấp đã mua.

Tất nhiên, Pháp không phải là nơi duy nhất mà những dự báo dựa trên mô hình tư lợi tỏ ra không chính xác. Nhiều người Mỹ cũng để lại tiền boa sau khi ăn tối tại nhà hàng mà họ sẽ không bao giờ ghé lại lần nữa. Họ chịu khó đi bầu tổng thống dù một lá phiếu đơn lẻ không thể xoay chuyển kết quả bầu cử ở bất kỳ bang nào. Họ ẩn danh khi đóng góp từ thiện. Xét từ quan điểm xã hội, họ sẵn lòng bỏ qua tính tư lợi trong trường hợp điều đó đưa lại kết quả tốt hơn là hành động theo lợi ích cá nhân thuần túy.

Vậy niềm tin của chúng ta về động cơ của con người có giá

trị gì không? Trong một nghiên cứu thử nghiệm về các đóng góp cá nhân cho một dự án chung, hai nhà xã hội học từ Đại học Wisconsin là Gerald Marwell và Ruth Ames nhận thấy rằng các sinh viên cao học năm thứ nhất ngành kinh tế học đóng góp chưa bằng một nửa so với sinh viên các khoa khác.

Các nghiên cứu khác cho thấy rằng càng tiếp xúc nhiều với mô hình tư lợi thì người ta càng dễ có hành vi tư lợi. Trong một thí nghiệm khác, mức độ hợp tác giữa những sinh viên chuyên ngành kinh tế thấp hơn so với những sinh viên còn học đại cương, mức độ chênh lệch tăng tỉ lệ thuận với thời gian học chuyên ngành.

Tôi không có ý nói các đồng nghiệp của mình sai khi nhấn mạnh tầm quan trọng của tính tư lợi. Nhưng nếu cho rằng đó là động lực quan trọng duy nhất của con người thì ta đã bỏ sót những yếu tố khác không kém phần quan trọng. Phien hơn nữa là mô hình tư lợi theo nghĩa hẹp không chỉ khiến chúng ta trông đợi điều tệ nhất ở người khác mà còn khiến chúng ta hành xử theo cách tệ nhất.

Có lẽ những học thuyết về hành vi con người mà các ngành học khác theo đuổi cũng ảnh hưởng đến người học theo cách tương tự. Ví dụ, nguyên tắc cốt lõi của ngành sinh vật học hành vi là giống đực thường có xu hướng “ngoại tình” hơn giống cái. Liệu các nhà sinh vật học dạy kiến thức này suốt cả năm có trở lên dễ lạc lòng hơn không?

Nhiều năm trước đây, tôi dùng cơm tối với một nhóm những nhà sinh vật học, trong đó có một cặp vợ chồng. Sau khi giới thiệu những nghiên cứu cho thấy việc học kinh tế khiến khả năng hợp tác giảm, tôi hỏi có ai từng nghiên cứu xem nam giới trong ngành sinh vật học có khả năng ngoại tình cao hơn các học giả ngành khác hay không. Sự im lặng khó chịu ngay sau

câu hỏi đó khiến tôi tự hỏi phải chăng mình đã lỡ chạm trúng điểm dữ liệu của nghiên cứu ấy.

Nhưng cho dù các nhà sinh vật học cũng bị ảnh hưởng bởi học thuyết của họ như giới kinh tế học, thì họ vẫn khác biệt giới kinh tế ở một điểm: giả thuyết phổ biến nhất của họ ít khác biệt với giả thuyết của giới sinh vật học Pháp, không như giả thuyết của giới kinh tế hai nước.

New York Times, 17/02/2005

LIỆU NHỮNG động cơ cao thượng có thể tồn tại trong môi trường cạnh tranh khốc liệt hay không? Thế giới này hẳn sẽ tốt đẹp hơn nếu như mọi người đều tôn trọng lợi ích hợp pháp của người khác, nhưng nhiều người theo thuyết Darwin lại lập luận rằng tác động của quá trình chọn lọc tự nhiên sẽ khiến những người đó tuyệt diệt. Trong bài tiếp theo, tôi sẽ giải thích vì sao điều ấy sẽ khó có khả năng xảy ra.

9. Những người tốt làm thế nào để tồn tại?

Khi báo chí ngày nay đăng nhan nhản những vụ vận động viên lén dùng chất kích thích và các vụ bê bối tài chính, người ta tự hỏi những người trung thực làm sao có thể sinh tồn trong thế giới cạnh tranh này.

Tất nhiên các biện pháp trừng phạt vi phạm có tác dụng nhất định, nhưng trong vô số trường hợp khác, người ta rất khó bắt và xử lý kẻ lừa đảo. Liệu có viễn vông không khi hy vọng rằng tính chân thật sẽ thắng thế trong những tình huống như vậy?

Các nghiên cứu cho thấy rằng giới thể thao và giới kinh tế có những đáp án khác nhau cho cùng câu trả lời này.

Thoạt nhìn, những động lực dẫn đến hành vi lừa đảo càng khiến ta thêm bi quan về tính tất yếu của nó. Tuy một số vận động viên dùng chất kích thích để chiếm lợi thế bất bình đẳng trước đối thủ khác, nhưng các bằng chứng cho thấy rằng nhiều người dùng thuốc chỉ vì họ tin rằng ai nấy đều làm như vậy. Với những vận động viên này, không dùng thuốc mới là bất công.

Những vụ bê bối trong công ty cũng bắt nguồn từ những động lực tương tự. Tất nhiên có người làm vậy bởi dục vọng thuần túy của họ, nhưng nhiều người khác đơn giản là không muốn tụt lại đằng sau các đối thủ.

Theo thuyết Darwin về sự cạnh tranh, những người trung thực – nghĩa là không gian lận kể cả khi không có ai nhìn thấy – sẽ biến mất dần trong cả thể thao lẫn kinh doanh. Giữa hai lĩnh vực này có sự khác biệt quan trọng nhưng thường khó thấy.

Trong thể thao, những vận động viên gian lận hiếm hoi lắm mới phải trả giá nếu bị phát hiện và xử phạt. Ngược lại, trong kinh doanh, những kẻ lừa đảo dù không bị bắt vẫn phải trả giá. Cái giá này không dễ thấy: những người đó sẽ bị cho là không đủ tư cách cho một số cơ hội đáng giá.

Một viên quản lý kinh doanh mang tiếng không trung thực sẽ khó lòng thăng tiến tới những vị trí đòi hỏi sự tín nhiệm. Một chủ doanh nghiệp đang cân nhắc việc mở thêm chi nhánh tại một thành phố xa – nơi khó lòng giám sát chặt chẽ – biết rằng chi nhánh ấy chỉ có thể mang lại lợi nhuận cao nếu được quản lý bởi một người trung thực.

Trong trường hợp này, những ứng viên kém trung thực phải trả giá không phải vì họ bị bắt quả tang và trừng phạt do lừa đảo, mà vì họ không được ưu tiên mời đảm nhiệm công việc

cần trách nhiệm với mức lương cao hơn. Yêu cầu then chốt để tính trung thực còn đất sống là chủ doanh nghiệp phải nhận biết được nhân viên nào trung thực dù không bắt quả tang được vụ lừa đảo nào. Họ có làm được điều đó hay không?

Giả sử bạn vừa dự một buổi hòa nhạc đông đúc về và phát hiện bị mất phong bì đựng 5.000 đôla tiền mặt (bạn rút khoản tiền này định để sáng mai đi mua một chiếc xe hơi cũ). Trên phong bì có tên và địa chỉ của bạn. Bạn có nghĩ là một người lạ không hề có quan hệ huyết thống hay hôn nhân với bạn – tức những người mà bạn tin cậy – sẽ trả lại số tiền đó khi nhặt được?

Nhiều người đáp họ tin như vậy, và cũng có nhiều bằng chứng củng cố cho lòng tin đó. Ví dụ, trong một thí nghiệm về lòng tin, người ta đề nghị những người mới quen biết đoán thử xem người nào có thể lừa dối họ. Khả năng những người bị chọn đúng là kẻ lừa đảo cao gấp đôi những người khác.

Nhận định về tính cách những người quen biết lâu hơn còn cho kết quả chính xác hơn nữa. Nếu người phụ trách nhân sự trong công ty có thể đánh giá chính xác tính cách thì những nhân viên trung thực đã nằm sẵn trong danh sách đề cử đảm nhận các vị trí được trả lương hậu hĩnh và cần sự tín nhiệm. Đó cũng là lý do vì sao trong kinh doanh, lòng trung thực là một lựa chọn có lợi.

Tình cảnh của các vận động viên lại hoàn toàn khác. Giả sử có loại chất kích thích không thể bị phát hiện khi xét nghiệm giúp tăng thành tích trong môn chạy 100 mét. Lại giả sử rằng có một vận động viên tuyệt đối trung thực, không bao giờ dùng chất kích thích dù không bị phát hiện. Khi có loại thuốc mới, người này sẽ không thể nào thắng cuộc vì tính cách đó của mình.

Ngược lại, do luôn có một số vận động viên gian lận nên khi

thua cuộc, người này lại đứng trước một cơ hội tốt hơn. Sau khi già từ thể thao, anh ta sẽ có ưu thế khi nộp đơn cho công việc đòi hỏi sự tín nhiệm. Nhưng tính trung thực không giúp anh thắng bất cứ cuộc tranh tài nào.

Lòng tin đóng vai trò quan trọng. Nếu người ta tin rằng gian lận là không thể nào tránh khỏi thì người ta sẽ gian lận nhiều hơn; nếu sự trung thực trong kinh doanh là một lựa chọn đúng đắn thì sẽ tốt hơn nếu mọi người nhận ra điều đó. Tuy người trung thực có thể được ưu ái trong môi trường kinh doanh cạnh tranh nhưng chỉ riêng điều ấy không đảm bảo được rằng mọi người đều sẽ hành xử như thế. Trong bất kỳ lĩnh vực nào, chúng ta vẫn cần có những luật lệ và hình phạt nghiêm khắc để hạn chế các hành động sai trái.

Tuy vậy, tình hình không đến nỗi tệ như nhiều người nghĩ. George Burns từng nói về tiêu chuẩn để thành công như sau: “Mọi hành động đều quy về sự trung thực; nếu bạn có thể giả mạo sự trung thực thì bạn đã giả mạo rồi”. Chắc hẳn, những người quản lý đôi khi cũng gian lận, nhưng giả vờ trung thực là chuyện nói dễ làm khó. Các ông chủ thường đã hiểu khá nhiều về tính cách nhân viên khi cân nhắc chỉ định họ đảm nhiệm một vị trí cần uy tín.

Trong kinh doanh, được coi là trung thực là một ưu thế lớn. Xem ra cách tốt nhất để có được lợi thế đó là phải sống trung thực thật sự.

New York Times, 04/08/2005

RÕ RÀNG nhiều người vẫn chọn lẽ phải ngay cả khi họ có thể chơi trái luật mà không sợ bị trừng phạt. Thử tưởng tượng một thế giới mà mọi người đều trung thực. Cứ tiếp tục tưởng tượng

đi. Thử xem nhé. Trong thế giới đó, nếu để cửa không khóa thì có an toàn không? Bài tiếp theo của tôi – được viết trong nhiệm kỳ đầu của Tổng thống George W. Bush – sẽ phân tích vì sao hành vi trung thực sẽ khó có cơ hội tồn tại nếu mọi người đều biết rằng sự vi phạm đạo đức sẽ không bao giờ bị trừng phạt.

10. Nếu mọi người đều trung thực về mặt bản chất thì liệu có còn cần các hình phạt hay không?

Xét từ hành động “cho chìm xuống” vụ ô nhiễm môi trường khi còn làm thống đốc bang Texas cho đến cách xử lý hành động phi pháp của các công ty khi ở cương vị tổng thống, George W. Bush đã cổ xúy cho việc chấp hành luật pháp tự nguyện. Ví dụ, ông giải thích lúc đầu mình phản đối xử lý nghiêm khắc vụ lừa đảo nổi tiếng của công ty vào năm 2002 vừa qua là vì tuy thừa nhận luật pháp nghiêm minh hơn sẽ có hiệu quả, nhưng “sau cùng thì đạo đức của giới kinh doanh Mỹ cũng tùy thuộc vào lương tâm của những người đứng đầu doanh nghiệp”.

Luật pháp chỉ có thể điều chỉnh hành vi con người trong giới hạn nhất định, vì thế nhà nước luôn ủng hộ khuynh hướng làm điều phải của chúng ta. Nhưng việc đề cao quá mức tinh thần tự nguyện sẽ hạ thấp vai trò quan trọng của các biện pháp cưỡng bức trong nỗ lực xã hội nhằm hạn chế sự tự lợi hẹp hòi, đem lại lợi ích chung cho mọi người. Nếu không có những biện pháp đó, chúng ta đã buộc những người tự nguyện làm điều đúng phải gánh lấy rất nhiều điều bất công.

Khó khăn ấy có thể hình dung như những vấn đề mà các quản trị viên trung thực phải đối mặt khi cân nhắc xem nên báo cáo lợi nhuận của công ty như thế nào. Họ biết rằng nhiều mục trong báo cáo tài chính của công ty chịu tác động bởi

đánh giá chủ quan. Ví dụ, một số thông tin căn cứ vào các dự báo và giả định về tình hình trong tương lai; một số khác dựa trên các mô hình tính toán không hoàn hảo đem gán giá trị tiền tệ vào các tài sản phi thị. Hậu quả là nhiều khoản lợi nhuận dự báo được coi là hợp lý và có cơ sở.

Đến đây lại có vấn đề phát sinh: Khả năng đầu tư cho tăng trưởng trong tương lai của công ty phụ thuộc nhiều vào việc lợi nhuận được báo cáo vào thời điểm hiện tại tương quan thế nào với các đối thủ cạnh tranh khác. Dựa trên các báo cáo này, thị trường vốn sẽ suy đoán xem công ty nào có nhiều khả năng sinh lợi trong tương lai. Giá cổ phiếu thường sụt giảm nghiêm trọng trong ngắn hạn nếu công ty công bố lợi nhuận hiện tại tương đối thấp, nghĩa là rủi ro kinh doanh thất bại trong dài hạn tăng. Trong hoàn cảnh đó, ngay cả người quản trị viên trung thực nhất cũng khó lòng đánh giá những tính toán về lợi nhuận công ty với thái độ khách quan tuyệt đối mà không bận tâm đến những giả định bi quan. Đa số công ty sẽ khéo léo đưa ra dự báo lợi nhuận theo hướng tích cực trong phạm vi hợp lý, nếu không làm được như vậy, triển vọng thực tế của công ty sẽ bị phơi bày.

Hơn nữa, các tiêu chuẩn để xét đoán thế nào là những số liệu khả quan không cố định mà hoàn toàn phụ thuộc vào bối cảnh. Nếu hầu hết các báo cáo tài chính đều lạc quan thì những số liệu ấy lại trở nên bình thường. Khi đó, ngay cả những vị giám đốc thận trọng nhất cũng cảm thấy phải đưa ra con số lợi nhuận hoành tráng hơn, điều này chỉ khiến những đồng sự khác vốn không thận trọng bằng làm hơn thế nữa.

Trước động cơ và những báo cáo lợi nhuận khổng lồ trong cuộc tranh đấu giành quyền tồn tại của các tập đoàn, rất cần có sự giám sát chặt chẽ và chế tài nghiêm khắc với những vi phạm. Yêu cầu doanh nghiệp dừng thu lợi bất chính là một

chuyện, nhưng còn phải ngăn chặn không để họ thực hiện hành động tự sát về kinh tế. Rất nhiều đối thủ cạnh tranh của WorldCom đã bị ảnh hưởng tiêu cực, một số thậm chí bị đẩy tới bước phá sản vì không thể theo kịp những con số kế toán thổi phồng của WorldCom. (Bản thân WorldCom có thể vẫn tiếp tục bay cao hơn nữa nếu ngành viễn thông không đột nhiên sụt giảm doanh thu mạnh).

Có thể vận dụng lập luận tương tự cho mọi hình thức phạm luật khác trên thị trường. Nếu các vận động viên có thể chiếm ưu thế trước đối thủ bằng cách dùng thuốc kích thích mà không bị phạt, nhiều người trong số họ sẽ làm như vậy. Và nếu có thể xin miễn thuế với lý do không mấy thuyết phục, nhiều người cũng sẽ làm như vậy. Những hành động này tạo áp lực khiến người khác cũng phải làm theo, và đến lượt nó làm thay đổi các tiêu chuẩn về giá trị đạo đức.

Nếu muốn mọi người tự kiềm chế vì lợi ích chung, ta phải đưa ra yêu cầu hợp tình hợp lý về điều họ cần từ bỏ. Nếu buộc các vận động viên không được dùng thuốc kích thích trong khi không có các biện pháp chế tài hiệu quả thì những người tuân thủ quy định bị thiệt, còn người vi phạm được lợi. Tương tự, nếu yêu cầu người dân thành thật khi khai thuế mà không kiểm toán thì trên thực tế, những người gian lận thuế đóng ít hơn trong khi người trung thực phải nộp nhiều hơn.

Gần đây, Quốc hội đã hết sức khôn ngoan khi thêm mức xử lý hình sự vào quy định về gian lận của công ty. Ban tổ chức giải bóng chày Major League cũng nên bổ sung việc xét nghiệm ngẫu nhiên và áp dụng mức phạt nặng đối với những vận động viên vi phạm quy định cấm dùng chất kích thích mà tổ chức này đang cân nhắc. Và Tổng thống Bush nên xem lại sự sáng suốt của quyết định cắt giảm ngân sách và số nhân viên Cơ quan thuế vụ Mỹ (IRS) khiến tỉ lệ kiểm toán thuế giảm hơn một nửa kể từ năm 1996.

Đúng như Adam Smith đã nhận rõ, Bàn tay vô hình của thị trường không phải lúc nào cũng đem lại lợi ích cao nhất cho tất cả mọi người. Khi lợi ích cá nhân và lợi ích xã hội mâu thuẫn nhau thì ngoài việc kêu gọi tinh thần tự nguyện, cần có những chế tài đủ mạnh để có hiệu quả. Tổng thống Reagan có câu nói chí lý: “Tin cậy, nhưng cần kiểm tra”.

New York Times, 24/8/2002

TRONG BÀI tiếp theo – viết vào năm 2008 khi vòng sơ bộ của cuộc bầu cử tổng thống đang diễn ra – tôi sẽ thảo luận vì sao người ta tình nguyện bỏ thời gian và tiền bạc vào các cuộc vận động chính trị. Lối giải thích theo tiêu chuẩn kinh tế thông thường – rằng những người tình nguyện đó sẽ có được việc làm và hợp đồng – chỉ đúng với một số trường hợp chứ không giải thích được động cơ hàng triệu người tình nguyện khác khi mà món quà nhỏ họ nhận được không hề hứa hẹn dẫn tới phần thưởng tương xứng nào.

11. Vì sao lời kêu gọi “Đừng hỏi” của Tổng thống John.F.Kennedy lại lay động lòng người đến vậy?

Các mô hình kinh tế truyền thống giả định rằng con người có tính tư lợi xét theo nghĩa hẹp. Nếu “con người kinh tế” (nhân tố lý trí khuôn mẫu trong những mô hình này) nhặt được ví tiền trên vỉa hè thì người đó sẽ lấy số tiền mặt trong ví. Người đó cũng không chi tiền boia sau khi dùng bữa tại nhà hàng nếu không bao giờ quay lại. Và người này cũng không bao giờ bỏ

phiếu bầu tổng thống, lại càng không chịu tốn tiền bạc hay thời gian tham gia vận động tranh cử. Quan điểm này bắt nguồn từ cái gọi là vấn đề của kẻ ngồi không hưởng lợi (*free-rider*), khái niệm nền tảng của lý thuyết lựa chọn hợp lý. Theo tác giả Mancur Olson trong tác phẩm kinh điển *Logic của hành động tập thể* (*The Logic of Collective Action*), vấn đề này được mô tả là ngay cả những người có cùng mục tiêu chính trị với ứng cử viên tổng thống cũng không thu được lợi ích vật chất đáng kể nào khi cống hiến thời gian và tiền bạc của họ cho chiến dịch vận động tranh cử. Vì theo luật, mỗi người chỉ được tặng ứng cử viên không quá 2.300 đôla nên ngay cả người ủng hộ ở mức tối đa cũng không hy vọng có thể tác động đến kết quả bầu cử. Tương tự, không tình nguyện viên cá nhân nào – ngay cả những người giúp ứng cử viên họ ủng hộ có thêm được hàng trăm phiếu bầu – có thể thực sự khuynh đảo quá trình bầu cử.

Tuy lý luận về vấn đề của kẻ ngồi không hưởng lợi có vẻ thuyết phục, nhưng trên thực tế, hành vi của con người trái ngược với rất nhiều dự báo căn cứ theo lý luận ấy. Ví dụ, vào tháng 01/2008, chiến dịch vận động tranh cử của Obama đã quyên góp được hơn 32 triệu đôla từ hơn 250.000 nhà tài trợ cá nhân; số tình nguyện viên giúp việc thậm chí còn đông hơn. Các cuộc vận động khác cũng thành công tương tự, nhưng kém ngoạn mục hơn khi xét theo tinh thần sẵn sàng gạt bỏ tư lợi hẹp hòi của ứng cử viên.

Những người bảo thủ ủng hộ mô hình tư lợi đôi khi phản biện rằng tình nguyện viên tham gia chiến dịch vận động tranh cử thu được rất nhiều lợi ích cho bản thân. Ví dụ họ được gặp gỡ nhiều nhân vật thú vị và biết các cơ hội việc làm hấp dẫn. Những tình nguyện viên chính thường được cử làm đại sứ hoặc đảm nhiệm các vị trí hấp dẫn khi ứng cử viên họ ủng hộ chiến thắng.

Lập luận nêu trên khá hợp lý, nhất là khi áp dụng cho các tình nguyện viên huy động được hàng trăm nghìn đôla từ bạn bè và đồng nghiệp. Nhưng còn hàng triệu người khác chỉ quyên tặng một khoản tiền nhỏ thì sao? Một bà cụ tại bang South Carolina khi gửi cho ứng viên mình ủng hộ ngân phiếu trị giá 3,01 đôla hẳn là không trông mong được cử làm đại sứ tại Anh. Và còn những tình nguyện viên trực điện thoại tại nhà hoặc làm các công việc ít có cơ hội tiếp xúc với người khác thì được lợi gì?

Khi nhìn qua lăng kính của các mô hình tư lợi truyền thống, những hành động ấy cũng bất khả như sông chảy ngược dòng. Đường như người ta khao khát được tham gia vào một điều gì đó lớn lao hơn một cá nhân, không chỉ trong lĩnh vực chính trị. Ví dụ, những người hâm mộ thể thao có vẻ không nhớ gì đến những tính toán chi phí - lợi ích thông thường; cũng như khán giả cuồng nhiệt đi theo ban nhạc rock họ hâm mộ trong các chuyến lưu diễn.

Các nhà nghiên cứu trong lĩnh vực kinh tế học, tâm lý học, xã hội học và các ngành khoa học khác đều có chung những ý kiến thú vị về những thuộc tính bất thường cố hữu trong hành động tập thể. Albert O. Hirschman, nhà kinh tế học thuộc Viện Nghiên cứu cấp cao thuộc Đại học Princeton là một trong những người tiên phong nghiên cứu lĩnh vực này. Trong tác phẩm *Những mối liên hệ dịch chuyển* (Shifting Involvements), ông công nhận rằng lợi ích cá nhân thật sự là động lực chủ đạo của con người trong một số thời kỳ. Tuy nhiên, theo thời gian, nhiều người bắt đầu trải nghiệm cảm giác thất vọng khi không ngừng tích lũy hàng hóa vật chất. Tiêu chuẩn tiêu dùng leo thang khiến người ta phải làm việc vất vả hơn để giữ chỗ làm. Mức độ căng thẳng tâm lý tăng. Người ta ít muốn đóng góp

tài nguyên cho môi trường công, vốn đang ngày càng tẻ hơn. Trong bối cảnh ấy, người dân đã nguội húng thú tiêu dùng dễ trở nên quan tâm đến lời kêu gọi từ các tổ chức xã hội.

Tóm lại, Hirschman cho rằng tình hình đã lên đến đỉnh điểm. Ngày càng nhiều người rời khỏi cuộc tranh đua cá nhân và góp sức cho các mục tiêu chung. Vấn đề ngồi không hưởng lợi không còn ngăn trở họ, không chỉ vì người ta coi nhẹ tiêu dùng cá nhân hơn trước mà vì họ cảm thấy thỏa mãn khi đóng góp được cho lợi ích chung. Các hoạt động từng bị xếp vào mục chi phí theo mô hình tư lợi nay lại được coi là lợi ích.

Theo Hirschman, người ta theo đuổi những hành động tập thể cũng vì động lực tương tự như vậy. Tuy các phong trào xã hội thường đòi hỏi người tham gia phải gắn bó trong nhiều năm dài, nhưng ở một mức độ nào đó, sự cam kết ấy sẽ giảm dần. Một trong những nguyên nhân có lẽ là chuẩn mực để xác định thế nào là hành động đáng ca ngợi về mặt đạo đức thay đổi theo hoàn cảnh. Khi ngày càng nhiều người tích cực cống hiến với trách nhiệm công dân, thì hành động tình nguyện càng khó được ca ngợi. Khi một số tình nguyện viên nản lòng và lại chạy theo lợi ích cá nhân thì những người khác cũng cảm thấy muốn làm như vậy. Khi đó, chu trình này lại trở lại từ đầu.

Từ một cuộc khảo sát phi chính thức về các phong trào xã hội tại Mỹ trong thế kỷ 20, Hirschman kết luận rằng một chu kỳ thường kéo dài khoảng 20 năm. Tuy nhiên, một số khuôn mẫu hành vi khác có thời gian tái lập dài hơn.

Nhiều người đã so sánh phản ứng của công chúng trước lời kêu gọi tham gia góp sức của Tổng thống Barack Obama với phản ứng trước lời hiệu triệu mà Tổng thống John F. Kennedy đưa ra trong suốt thập niên 60. Nhưng vào thời điểm đó

cũng như hiện nay, nhiều nhà kinh tế học vẫn tỏ ra hoài nghi. Ở chương mở đầu tác phẩm *Chủ nghĩa tư bản và Tự do* (Capitalism and Freedom) xuất bản năm 1960, nhà kinh tế học đoạt giải Nobel Milton Friedman đã trích dẫn câu nói nổi tiếng trong diễn văn nhậm chức của Tổng thống Kennedy: “Đừng hỏi đất nước có thể làm gì cho bạn, hãy hỏi bạn có thể làm gì cho đất nước”. Friedman coi câu nói ấy là “không xứng đáng là lý tưởng của những con người tự do trong một xã hội tự do”.

Ông viết “Con người tự do sẽ không hỏi đất nước có thể làm gì cho họ hay họ có thể làm gì cho đất nước”.

Một số nhà kinh tế học khác cũng bối rối trước sự hưởng ứng nồng nhiệt của công chúng khi ông Obama ra tranh cử. Tuy “con người kinh tế” có thể không đáp lại lời kêu gọi hy sinh cái riêng cho lợi ích chung, nhưng nhiều người khác đã làm như thế một cách tự nhiên.

Lợi ích cá nhân vẫn là một động lực quan trọng của con người, thậm chí có thể là động lực quan trọng nhất trong đa số trường hợp. Nhưng đó không bao giờ là động lực quan trọng duy nhất. Ở một số thời khắc trong lịch sử, mô hình tư lợi hạn hẹp hoàn toàn không giải thích được điểm cốt yếu của diễn biến tình hình. Đây có thể là một trong những thời khắc ấy.

New York Times, 10/02/2008

CÁC HÃNG DUỘC đóng góp hàng triệu đôla để tái cử cho các dân biểu và thượng nghị sĩ để rồi đến lượt các vị này bỏ phiếu ủng hộ quy định cấm chính phủ thương lượng chiết khấu tiền mua thuốc kê toa cho những người tham gia chương trình Medicare*, trong trường hợp này, mâu thuẫn lợi ích tiềm tàng

* Chương trình bảo hiểm y tế cho người già của chính phủ Mỹ. (ND)

rất rõ ràng. Những viên chức tốt từ lâu đã đề nghị chính phủ đứng ra tài trợ cho các chiến dịch vận động tranh cử nhằm loại bỏ mâu thuẫn này. Bài viết cuối cùng trong chương này sẽ lý giải tại sao những ràng buộc của hiến pháp dường như khiến điều này không thể thực hiện được.

12. Liệu luật pháp có hạn chế được ảnh hưởng tiêu cực của tiền bạc lên chính trị hay không?

Khi Tổng thống Barack Obama từ chối nhận tài trợ của chính phủ cho chiến dịch tranh cử của mình, ông đã phải chịu chỉ trích nặng nề từ mọi phía – kể cả những người vốn nhiệt thành ủng hộ – rằng ông đã từ bỏ mục tiêu chính phủ trong sạch để đổi lấy lợi ích tài chính.

Tuy nhiên, những người chỉ trích đã quên rằng Tu chính đầu tiên* đã cản trở nỗ lực cải cách để có phương án tài trợ thật sự hiệu quả cho chiến dịch tranh cử. Trước trở lực đó, lối tiếp cận trong chiến dịch của ông Obama có thể là phương án duy nhất khả dĩ nhằm hạn chế tác động tiêu cực của tiền bạc lên chính trị.

Những “người hùng” đại diện cho một chính phủ trong sạch phát biểu rằng họ ủng hộ nhà nước đứng ra tài trợ vì chi tiêu trong các chiến dịch tranh cử rất lãng phí. Lập luận này khá hợp lý vì khi tranh cử, lý do khiến người ta chi tiêu cũng tương tự lý do thúc đẩy các quốc gia chạy đua vũ trang. Tuy nhiên, khi các bên đua nhau tích trữ vũ khí nhiều hơn và có sức công phá mạnh hơn thì sẽ phát sinh sự lãng phí cực lớn; ngược lại, sự lãng phí trong chi tiêu của các chiến dịch tranh cử chỉ là

* Của hiến pháp Hoa Kỳ về quyền tự do trong ngôn luận, báo chí, thực hành tôn giáo, hội họp và khiếu kiện chính phủ. (ND)

một phần rất nhỏ, bằng 1% thu nhập quốc dân. Bản thân quá trình chi tiêu đó không phải là vấn đề. Lý do quan trọng hơn của việc cải cách tài chính cho chiến dịch tranh cử là ngăn ngừa mâu thuẫn về lợi ích vốn thường dẫn đến việc ban hành các quy định và chính sách kém hiệu quả.

Ngay cả với quy định hiện hành về tài trợ cho tranh cử, các chính trị gia vẫn khó tránh khỏi việc bị sa vào những mâu thuẫn kiểu như vậy. Ví dụ, rất nhiều thành viên Quốc hội nhận sự đóng góp của các hãng dược. Các công ty này đã kiếm thêm được nhiều triệu đôla nhờ phần D trong quy định đối với chương trình Medicare* cấm chính phủ không được thương lượng để giảm giá thuốc bán theo toa cho người dân tham gia chương trình này.

Đa số các nhà làm luật đều phủ nhận những mâu thuẫn ấy với lý do rằng điều khoản họ ủng hộ cũng nhằm phục vụ lợi ích chung theo một cách nào đó. Chẳng có gì đáng ngạc nhiên – ít ai trong chúng ta lại chịu thừa nhận rằng mình dễ bị tác động bởi các mâu thuẫn lợi ích. Nhưng chúng ta lại nhanh chóng nhận ra người khác dính líu tới chúng; cũng chính vì thế mà luôn cần có quy định nhằm hạn chế tiền bạc thao túng chính trị.

Thế nhưng trong quá trình lập pháp, cái xấu lại ẩn trong chi tiết. Cả Đạo luật Bầu cử liên bang (được điều chỉnh sau vụ bê bối Watergate 1974) lẫn Đạo luật Cải cách tranh cử lưỡng đảng năm 2002 (thường được biết đến dưới tên đạo luật McCain-Fiengold) đều bị cho là vi phạm Tu chính đầu tiên và bị đình lại. Tuy Tòa án Tối cao đã xác nhận tính hợp pháp khi đặt ra giới hạn trong mức đóng góp và chi tiêu của các ứng viên có nhận tài trợ của chính phủ, nhưng không chấp thuận áp dụng giới hạn tương tự lên các nhóm ủng hộ độc lập.

* Phần bảo hiểm mua thuốc theo toa của chương trình Medicare. (ND)

Vì quyền tự do thể hiện quan điểm chính trị có vị trí tối cao theo Hiến pháp Hoa Kỳ từ trước đến nay, nên mối quan tâm của tòa án về Tu chính đầu tiên sẽ vẫn còn đó. Cần có tiền mới truyền tải được hiệu quả quan điểm của ứng viên đến công chúng trong chiến dịch tranh cử. Vì thế luật pháp không thể loại trừ hoàn toàn ảnh hưởng của tiền bạc lên chính trị mà không đồng thời cản trở người ta truyền tải quan điểm chính trị của mình tới người khác.

Trong khi đó, vẫn rất cần phải ngăn cản những nhà tài trợ “mua” luật và chính sách, ảnh hưởng đến sự tín nhiệm của công chúng.

Thật nghiệt ngã khi quyền tự do ngôn luận và một chính phủ trong sạch lại trở thành những mục tiêu đối lập. Khi buộc phải chọn lựa, Tòa án Tối cao đã nghiêng hẳn về quyền tự do ngôn luận. Những phán quyết gần đây của Chánh án Tòa án Tối cao Hoa Kỳ Roberts thậm chí còn nghiêng theo hướng ấy mạnh hơn nữa.

Đó là cơ sở quan trọng cho chiến dịch tranh cử năm 2008. Dù có đạo luật McCain-Feingold nhưng những hạn chế theo Tu chính đầu tiên khiến chính phủ không thể áp dụng những giới hạn pháp lý có hiệu quả lên vấn đề chi tiêu tranh cử. Tuy nhiên, theo thời gian, chiến dịch của ông Obama chứng minh họ không chỉ vận động đủ tiền tranh cử mà còn đạt đến con số gây quỹ kỷ lục do huy động những đóng góp nhỏ từ cá nhân. (Nói thật nhé: Tôi cũng là một trong số đó).

Việc cử tri có thể kiểm soát tình hình là một thay đổi quan trọng. Để họ có thể tẩy chay các ứng viên “mắc nợ” các nhà tài trợ lớn, luật chỉ cần quy định công khai hóa toàn bộ các khoản đóng góp, điều này không hề ảnh hưởng gì đến Tu chính đầu tiên.

Tổng số tiền mà Thượng nghị sĩ Obama huy động được đã khiến nhiều quan sát viên hết sức bất ngờ. Theo các mô hình kinh tế truyền thống, chiến dịch tranh cử với nguồn tài chính từ đóng góp cá nhân nhỏ lẻ sẽ không thể tiến xa vì kết quả tranh cử về bản chất không bị ảnh hưởng bởi bất cứ khoản tài trợ nhỏ lẻ nào; cũng như không nhà tài trợ cá nhân nào có thể hy vọng gây tác động. Tuy nhiên, nhiều nhà tài trợ nhỏ tỏ ra không hề nao núng trước lý lẽ đó.

Tuy đã có luật cải cách việc tài trợ cho tranh cử nhưng các khoản đóng góp từ các nhà tài trợ lớn vẫn tăng mạnh trong những năm gần đây. Thị trường ngày càng cạnh tranh quyết liệt hơn, vì thế các tập đoàn đứng trước áp lực phải bẻ cong pháp luật nhiều hơn để trục lợi. Trong nỗ lực đó, phe này đã đạt được những thắng lợi như vụ Phần D chương trình Medicare, cái gọi là Lỗ hổng Enron*, và việc bãi bỏ quy định kiểm soát ngành tài chính. Ngược lại, công chúng thường là người phải gánh chịu hậu quả nặng nề.

Chắc hẳn thành công trong cuộc vận động tranh cử của ông Obama không hề giúp giảm ngân sách cần thiết cho hoạt động này. Cho dù ngân sách ấy có thể hoàn toàn huy động từ tài trợ cá nhân thì cũng không thể đảm bảo đa số thành viên trong chính phủ sẽ trong sạch. Ví dụ, một kẻ bạo ngược nhưng có khả năng lôi cuốn quần chúng vẫn có thể gây quỹ thành công. Các quy định về việc tài trợ cho tranh cử hiện nay – vốn cho phép nhưng không buộc phải sử dụng khoản tài trợ của nhà nước – không hề đảm bảo được rằng những ứng viên kiểu đó không xuất hiện.

* Tập đoàn Enron tận dụng các lỗ hổng luật pháp để thực hiện các phi vụ ngoài luồng, phát sinh nhiều bê bối tài chính và phá sản. Trước đó, Enron tài trợ và có quan hệ với nhiều chính trị gia. (ND)

Chiến dịch của ông Obama đã cho thấy nếu có đủ người từ chối tài trợ cho các chính trị gia dựa dẫm vào các khoản đóng góp tư nhân hậu hĩnh, thì chính cử tri sẽ có khả năng loại bỏ những mâu thuẫn lợi ích cơ bản đã nhúng nhiều nền chính trị Mỹ trong những thập niên gần đây. Do vậy phải Tu chính đầu tiên, đạo luật McCain-Feingold và những quy định khác về tài trợ cho tranh cử tự nó không thể phát huy tác dụng.

New York Times, 06/07/2008

3

Tiền bạc và Hạnh phúc

Thuyết vị lợi (*utilitarianism*) được coi là bắt nguồn từ thời triết gia Hy Lạp Epicurus*, nhưng mãi đến thế kỷ 18, hình thái hiện đại của thuyết này mới xuất hiện trong các tác phẩm của triết gia người Anh Heremy Bentham. Ông lập luận rằng phương án hợp lý của một hành động là phương án đem lại mức cân bằng cao nhất giữa sự hài lòng và đau khổ cho mọi người. Từ thời của Bentham, các nhà kinh tế học đã dùng thuật ngữ “sự ích dụng” (*utility*) để mô tả những gì mà các cá nhân và xã hội đều cố gắng tối đa hóa. Không như hạnh phúc – khái niệm thường đi đôi với những xúc cảm tích cực – “sự ích dụng” là một phạm trù rộng lớn hơn dùng để xếp loại các kết quả khác nhau. Như vậy, nếu một cá nhân hoặc xã hội thích trạng thái này hơn trạng thái khác, thì trạng thái đầu tiên được cho là có tính ích dụng cao hơn trạng thái thứ hai. Tuy hạnh phúc và sự ích dụng không phải lúc nào cũng song hành với nhau, nhưng giữa chúng có mối liên quan mật thiết. Điều này không có gì là lạ, vì hầu như ai cũng muốn được hạnh phúc hơn là bất hạnh.

* 341- 270 trước Công nguyên. (ND)

Nhiều nhà kinh tế học sử dụng cách suy luận nói trên như một giả định rằng sự lựa chọn phản ánh sở thích. Ví dụ, nếu thực khách chọn sườn bò nướng thay vì gà quay dù hai món này ngang giá nhau thì chứng tỏ món thịt bò có tính ích dụng cao hơn với người ấy, ít nhất là trong trường hợp này. Có lẽ do lập luận như thế nên giới kinh tế học tổ ra ưu ái chủ nghĩa tự do hơn là các ngành khoa học xã hội khác. Những người tự do chủ nghĩa tin rằng chính mỗi cá nhân là người hiểu rõ nhất điều gì có lợi nhất cho bản thân. Nhiều nhà kinh tế học tin rằng, phương pháp tối ưu để tối đa hóa sự ích dụng là trao tiền vào tay người dân càng nhiều càng tốt và để họ sử dụng theo cách họ cho là phù hợp. Vì tính ích dụng thường đi kèm với hạnh phúc, nên phương pháp này cũng hướng đến việc tối đa hóa hạnh phúc.

Đối với giới kinh tế học, lập luận này có vẻ hiển nhiên đến nỗi mãi cho đến gần đây cũng chỉ có vài đồng nghiệp của tôi lưu ý đến các nghiên cứu về quan hệ giữa hạnh phúc và thu nhập. Tuy nhiên, mối liên hệ đó đã trở thành một chủ đề ngày càng được quan tâm trong những năm gần đây. Trước hết, thực tế cho thấy không phải lúc nào người ta cũng biết sử dụng thu nhập của mình một cách khôn ngoan. Giờ đây, vấn đề không chỉ giới hạn ở một câu hỏi mở rằng liệu thu nhập có tỉ lệ thuận với hạnh phúc hay không.

Lý do thứ hai khiến mối quan hệ giữa thu nhập và hạnh phúc được quan tâm hơn là: các nhà kinh tế ngày càng nhận thức rõ hiệu ứng tổng hợp của những quyết định đơn lẻ, tuy hợp lý nếu xét theo quan điểm từng cá nhân nhưng lại thường không tạo thành kết quả hợp lý cho cả nhóm. Ví dụ, trong bữa tiệc cocktail, một cá nhân nói to hơn khi người đối diện khó nghe là hợp lý. Nhưng khi ai nấy đều lớn tiếng thì độ ồn

chung sẽ tăng lên, do đó mọi người lại càng khó nghe tiếng nhau hơn cả trước.

Những bài viết trong chương này đề cập tới các khía cạnh khác nhau của mối tương quan giữa tiền bạc và hạnh phúc. Bài đầu tiên phân tích một bài viết của John Maynard Keynes, người được coi là nhà kinh tế học lỗi lạc nhất thế kỷ 20. Keynes cho rằng thu nhập có vai trò quan trọng đối với hạnh phúc, nhưng chỉ khi những nhu cầu vật chất bức thiết chưa được thỏa mãn. Ông e ngại rằng, nếu năng suất tiếp tục tăng nhanh chóng như trong thế kỷ 20, thì con cháu của những người thuộc thế hệ ông sẽ phải vất vả tìm cách tiêu xài thời gian, vì chúng chỉ cần làm việc vài tiếng mỗi tuần là có thể đáp ứng đủ nhu cầu. Tuy năng suất thực sự tăng nhanh như dự báo, nhưng xem ra Keynes cũng không cần phải lo lắng.

13. Phải chăng ham muốn của con người là vô hạn?

Năng suất tăng đã nâng tiêu chuẩn sống tại Mỹ lên hơn 40 lần so với thời kỳ năm 1790. Trong tiểu luận viết năm 1930 có tên “Những triển vọng kinh tế cho con cháu chúng ta” (Economic Possibilities for Our Grandchildren), John Maynard Keynes đã nghiên cứu vấn đề sự tăng năng suất liên tục có thể làm thay đổi cuộc sống chúng ta như thế nào. Cũng như nhiều nhà tư tưởng nổi bật trước hay sau thời của mình, ông dự báo rằng con người sẽ rất khó khăn trong việc tìm cách tiêu xài thời gian khi chỉ cần phải dành một khoảng thời gian rất ngắn để làm việc là đã đủ sống.

Khi nhìn lại những gì đã xảy ra, nỗi lo lắng này có vẻ thật hài

hước. Đường tăng năng suất càng thêm dốc đứng kể từ năm 1930, nhưng người ta vẫn làm việc chăm chỉ như thường lệ.

Làm sao mà Keynes – nhà kinh tế học có sức ảnh hưởng lớn nhất thế kỷ 20 – lại có thể đưa ra một dự báo phi lý như vậy? Điều này chỉ xảy ra nếu ông đơn giản là không chú ý đến ham muốn vô hạn của con người. Nhưng rõ ràng ông có xét đến điều này nhưng lại không thừa nhận nó.

Theo Keynes, nhu cầu của con người chia làm hai cấp: nhu cầu cơ bản (hay còn gọi là nhu cầu tuyệt đối) độc lập với những gì người khác có; nhu cầu tương đối là nhu cầu khiến ta cảm thấy “chỉ khi thỏa mãn những nhu cầu ấy, ta mới được nâng tầm và cảm thấy vượt trên bạn bè.”

Keynes công nhận mặc dù những nhu cầu bất nguồn từ ham muốn trội hơn người khác có thể thật sự là vô tận, nhưng nhu cầu tuyệt đối thì khác. Và vì cho rằng nhu cầu tuyệt đối quan trọng hơn nên ông kết luận rằng: “Chúng ta sẽ mau chóng đạt tới giới hạn, có thể sớm hơn nhiều trước khi kịp nhận ra, khi những nhu cầu này được thỏa mãn xét theo nghĩa chúng ta muốn dành nhiều công sức hơn vào những mục tiêu phi kinh tế”.

Keynes hoàn toàn đúng khi cho rằng người ta chỉ dành một phần nhỏ trong tổng chi tiêu để phô trương sự vượt trội của mình. Tuy nhiên, ông đã sai lầm sâu sắc khi coi ham muốn này là nguyên nhân duy nhất dẫn đến những nhu cầu không thể thỏa mãn.

Quyết định tiêu dùng còn bị chi phối bởi nhận thức về chất lượng sản phẩm – một yếu tố mà ham muốn của con người là không có giới hạn. Nhưng chất lượng lại là một khái niệm tương đối. Ví dụ, khi nhận định về cùng một chiếc xe hơi, những người sống ở thời của Keynes có thể cho rằng nó tăng

tốc nhanh và có tay lái ổn định, còn những chủ xe thời nay không dễ hài lòng như thế, ngay cả những người không hề muốn vượt mặt hàng xóm.

Mô hình toán kinh tế chính quy về nhu cầu đối với chất lượng xe hơi sẽ sử dụng kết quả so sánh cụ thể về tính năng tương ứng giữa các xe hơi trên cùng thị trường khu vực. Xe nào được đánh giá cao hơn trong quá trình so sánh đó sẽ được coi là có chất lượng cao hơn, vì thế người mua sẵn lòng trả thêm tiền để có chúng. Nếu nói theo ngôn ngữ toán học thuần túy, thì loại xe ấy hoàn toàn phù hợp với nhu cầu có được loại xe không chỉ tốt mà còn trội hơn những chiếc khác.

Tuy nhiên, cảm tưởng chủ quan về hai yêu cầu trên hoàn toàn khác nhau. Người mua hàng sáng suốt đòi hỏi chất lượng vì lợi ích từ chính nó. Nhưng mua hàng để tỏ ra vượt trội lại là người quê kệch và trẻ con. Loại người đó tồn tại trong cuộc sống, nhưng đa số chúng ta đều có thể tránh không trở thành như vậy, có nghĩa là họ cũng khá hiếm.

Nhận thức về chất lượng ảnh hưởng đến nhu cầu của hầu hết mọi loại hàng hóa, kể cả nhu yếu phẩm như đồ ăn thức uống. Ví dụ, khi một cặp vợ chồng ra ngoài dùng bữa tối mừng kỷ niệm ngày cưới, có lẽ họ sẽ không bao giờ quan tâm đến chuyện tỏ ra trội hơn người khác. Mục đích của họ là cùng nhau chia sẻ một bữa ăn đáng nhớ, một khái niệm có tính tương đối và tinh tế – một bữa ăn đặc biệt hơn so với những bữa khác.

Tiêu chuẩn để xác định thế nào là một bữa ăn đáng nhớ rất dễ thay đổi. Vài năm trước, khi tôi cùng vợ sống tại Paris, chúng tôi ra ngoài dùng bữa với vài người bạn Mỹ giàu có. Nhà hàng được chọn khá nổi tiếng và không hề rẻ, theo tiêu chuẩn của chúng tôi. Tôi và vợ rất thích bữa ăn, nhưng mấy người bạn thì thấy thất vọng. Tôi tin rằng họ không hề cố gây

ấn tượng hoặc làm chúng tôi thấy thấp kém hơn. Đơn giản vì họ đã quen với tiêu chuẩn ẩm thực cao cấp hơn do có thu nhập cao hơn chúng tôi nhiều.

Các tiêu chuẩn chất lượng được nâng cao không có giới hạn rõ rệt. Ví dụ, bữa tối cho hai người tại nhà hàng Sketch, London có thể lên đến 500 đôla dù bạn chỉ chọn loại vang rẻ nhất tại đó. Những người cùng thời với Keynes không ai phải chi ra số tiền lớn đến vậy để có một bữa ăn đáng nhớ. Nhưng khi năng suất ngày càng tăng, việc giá của của một “bữa ăn đặc biệt” tăng gấp đôi chỉ còn là vấn đề thời gian. Khi chúng ta đã chạm ngưỡng tiêu chuẩn chất lượng hiện tại thì ngay cả một tiến bộ nhỏ cũng trở nên hết sức đắt đỏ.

Ví dụ, mãi cho đến gần đây, mẫu xe Porsche 911 Turbo vẫn được xem là xe hơi thể thao tốt nhất trên thị trường. Chiếc này có giá trên 120.000 đôla, lái êm ru và tăng tốc cực nhanh.

Vào năm 2004, hãng Porsche nâng cao tiêu chuẩn chất lượng khi giới thiệu dòng xe Carrera GT, chiếc này lái “ngọt” hơn một chút và có thời gian tăng tốc từ 0 lên 96 km/h nhanh hơn chiếc Turbo hai phần mười giây. Những người ghiền xe hơi rất hào hứng với những cải tiến nhỏ này. Thế nhưng để sở hữu nó, họ phải bỏ ra món tiền gần gấp bốn lần giá chiếc Turbo.

Khi xếp ham muốn được trội hơn người khác vào phần viết về những nhu cầu không bao giờ thỏa mãn, Keynes đã gạt chúng ra rìa lý thuyết của mình. Nhưng mong muốn có được hàng hóa chất lượng cao không có bất kỳ giới hạn tự nhiên nào. Keynes và các nhà tư tưởng khác đã lầm khi hình dung đến thời kỳ mà chỉ cần làm việc hai giờ một tuần là người ta đã đủ tiền mua mọi thứ họ muốn. Điều này chưa từng và sẽ không bao giờ diễn ra.

New York Times, 28/09/2006

NHIỀU NGHIÊN CỨU về hạnh phúc cho kết quả mức độ hạnh phúc đo được không thay đổi mấy khi thu nhập tăng theo thời gian. Tuy những nghiên cứu gần đây đưa ra những ý kiến trái chiều, nhưng nhiều người vẫn vận dụng quan điểm ấy để kết luận rằng tăng trưởng kinh tế không còn là mục tiêu quan trọng của các quốc gia đã đạt mức thu nhập theo đầu người cao. Bài viết tiếp theo của tôi đưa ra các lý do để chứng tỏ rằng suy luận ấy không chính xác.

14. Phải chăng hạnh phúc là thước đo quan trọng duy nhất để đánh giá sự thịnh vượng?

Tiền bạc có mua được hạnh phúc hay không? Ngày càng có nhiều cứ liệu về các yếu tố quyết định cảm giác hạnh phúc chủ quan đã đưa ra câu trả lời tiêu cực cho câu hỏi không bao giờ cũ này. Nhiều nghiên cứu đều chỉ ra rằng tuy thu nhập của mọi người trong cộng đồng tăng theo thời gian, nhưng những chuẩn mực thông thường về hạnh phúc chẳng thay đổi là bao.

Từ kết quả đó, phe chỉ trích tăng trưởng kinh tế cho rằng các nước phát triển không nên tiếp tục coi tăng trưởng kinh tế là mục tiêu chiến lược. Họ lập luận rằng, nếu tiền bạc mua được hạnh phúc thì thu nhập tương đối – chứ không phải thu nhập tuyệt đối – mới là điều quan trọng. Khi thu nhập tăng, người ta sẽ nhanh chóng quen với điều đó, vì thế không có tác động tích cực lâu dài nào đối với hạnh phúc. Phe chỉ trích thừa nhận rằng, tăng trưởng kinh tế giúp người nghèo tại quốc gia có thu nhập bình quân đầu người thấp thấy hạnh phúc hơn, nhưng ở các quốc gia phát triển thì không, vì những người ở

tầng lớp dưới vẫn phải chịu cảnh nghèo khổ tương đối (khi so với những người khác trong xã hội đó).

Những lý lẽ đó đều đúng. Nhưng không có nghĩa rằng tầng trưởng kinh tế không còn là vấn đề quan trọng với những quốc gia giàu có. Nói một cách ngắn gọn, nguyên nhân là do hạnh phúc và phúc lợi tuy có liên quan với nhau nhưng không hề là một. Kinh tế tăng trưởng giúp chúng ta có thể mở rộng thêm các nghiên cứu y tế và các hoạt động nâng cao phúc lợi cho con người nhưng ít tác động đến các mức độ hạnh phúc đo lường được.

Cảm giác hạnh phúc chủ quan thường được xác định từ đáp án của những câu hỏi khảo sát đại loại: “Xét toàn diện, bạn cảm thấy hài lòng với cuộc sống hiện nay tới mức nào?”. Phản hồi của người được phỏng vấn chứa nhiều thông tin. Những câu trả lời này ít thay đổi qua thời gian và liên quan mật thiết tới cách bạn bè đánh giá họ. Cảm giác tích cực về bản thân lại gắn với những hành vi biểu thị sức khỏe tâm thần. Vì thế, những người được coi là có mức độ hạnh phúc chủ quan cao thường là người chủ động trong mối giao tiếp xã hội với bạn bè và thường giúp đỡ người lạ khi được nhờ. So với những người khác, họ ít bị căng thẳng thần kinh, không phải tìm đến dịch vụ tư vấn tâm lý và không tự tử.

Tóm lại, những đánh giá bản thân về hạnh phúc chủ quan cho ta biết nhiều điều quan trọng về phúc lợi của con người. Nhưng nếu chỉ dựa vào thực tế là cảm nhận ấy không mấy thay đổi theo thời gian thì có ít lý do để nghi ngờ sự cần thiết của tầng trưởng kinh tế.

Theo các nhà tâm lý học, hệ thống động cơ của con người không phải nhằm làm cho họ cảm thấy hạnh phúc, mà nhằm kích thích họ hành động để ngày càng thành công hơn trong cuộc đời. Hệ thống này muốn hiệu quả thì phải biết linh hoạt

và thích nghi, như nó vốn thế. Ví dụ, người khuyết tật thường cảm thấy rất suy sụp sau tai nạn nhưng họ thường thích nghi nhanh chóng đến đáng kinh ngạc với hoàn cảnh mới, và sớm trở lại trạng thái như trước. Những người trúng số luôn rất vui mừng trước món quà trời cho này nhưng cho biết niềm vui đó thường qua mau.

Vì đời là cuộc đấu tranh không ngừng nghỉ, nên thái độ đó là cần thiết. Nạn nhân tai nạn giao thông nào nhanh chóng hồi phục trạng thái tinh thần sẽ xoay sở tốt hơn trong hoàn cảnh mới so với những người cứ chìm đắm với nỗi bất hạnh riêng mình. Tương tự, những người nào gặp vận đỏ bất ngờ mà mau chóng có lại mong muốn kiếm thêm nữa sẽ cạnh tranh hiệu quả hơn so với kẻ cứ mãi bồng bềnh trong trạng thái phần khích tự mãn.

Một nạn nhân sống sót sau cuộc tàn sát người Do Thái của Đức Quốc xã kể với tôi rằng khi ở trong trại tập trung, anh ta sống trong hai trạng thái tinh thần khác nhau. Một mặt, anh ý thức sâu sắc nỗi hãi hùng khôn tả về hoàn cảnh của mình. Nhưng mặt khác, cuộc sống có vẻ bình thường một cách kỳ lạ. Khi ở trong trạng thái thứ hai, mỗi ngày lại có những thử thách mới, và cứ mỗi lần vượt qua thành công, anh cảm thấy hết như vừa có một ngày lành trong quá khứ. Anh giải thích, để sống sót được thì phải sống trong trạng thái thứ hai càng nhiều càng tốt và trong trạng thái thứ nhất càng ít càng tốt.

Những quan sát nêu trên chỉ rõ điểm yếu của việc dùng cảm giác hạnh phúc chủ quan như là thước đo phúc lợi. Việc con người thích nghi nhanh chóng với hoàn cảnh mới dù tốt đẹp hay tồi tệ là một đặc tính được lập trình bởi hệ thống động cơ trong não. Nếu một người bị liệt hai chân vẫn cảm thấy vui vẻ, điều đó không có nghĩa rằng tình trạng ấy không làm giảm

hạnh phúc của anh ta. Thật ra, nhiều bệnh nhân liệt chân thích nghi nhanh với hoàn cảnh cho biết rằng họ sẽ phải trải qua cuộc phẫu thuật có thể ảnh hưởng đến tính mạng để có thể đi lại được. Tương tự, chuyện người ta thích nghi nhanh với thu nhập cao hơn chẳng hề cho biết liệu tăng trưởng kinh tế có khiến họ hạnh phúc hơn hay không.

Những người chỉ trích tăng trưởng kinh tế còn viện dẫn ảnh hưởng tiêu cực của nó đến sự tồn tại của hành tinh chúng ta. Nhưng chỉ một số hình thức tăng trưởng, chứ không phải bản chất sự tăng trưởng, gây ra tác động ấy. Ví dụ, lái xe hơi thể thao nhiều thì gây hại cho môi trường, nhưng tập đàn piano nhiều hơn thì không. Bất kỳ quốc gia nào có hệ thống chính quyền không bị lũng đoạn bởi các tập đoàn sẽ dễ dàng ngăn chặn các hành động gây ô nhiễm môi trường thông qua hệ thống thuế và chính sách, tái định hướng tiêu dùng vào những mục tiêu thật sự quan trọng. Trên thực tế, những quốc gia phát triển có kinh tế tăng trưởng cao hơn thì môi trường cũng sạch hơn, chứ không ô nhiễm hơn. Mỹ là quốc gia thải ra lượng khí nhà kính nhiều nhất thế giới, nhưng nguyên nhân không phải từ sự thịnh vượng của nước này, mà vì chính phủ không cải thiện tình hình dù có ngân sách.

Tăng trưởng kinh tế bền vững song song với bảo vệ môi trường đảm bảo nâng cao phúc lợi cho con người trong nhiều lĩnh vực quan trọng. Ví dụ, trong tác phẩm *Những hệ quả đạo đức của tăng trưởng kinh tế* (The Moral Consequences of Economic Growth - 2005), nhà kinh tế học Benjamin Friedman chỉ ra rằng những xã hội có thu nhập tăng trưởng nhanh thường trợ giúp những thành viên nghèo khổ nhất nhiều hơn. Nhờ tăng trưởng, người ta có thể liên tục đầu tư cho thiết bị an toàn lao động, giúp giảm hàng chục ngàn tai nạn nghiêm trọng mỗi

năm. Khi kinh tế tăng trưởng, người ta cũng có thêm thời gian cho gia đình.

Lợi ích cao nhất mà tăng trưởng kinh tế hứa hẹn đưa lại là những tiến bộ giúp giảm tỉ lệ chết non – điều có lẽ là bi kịch lớn nhất đời. Vào năm 1800, những gia đình người Mỹ có năm con thường phải chứng kiến hai đến ba đứa ra đi trước tuổi lên mười. Điều này hiện không còn nữa, chúng tỏ con người đã đạt được một thành tựu có tính bước ngoặt.

Nếu biết sử dụng sự tăng trưởng một cách khôn ngoan, ta sẽ rút ngắn được thời gian tìm ra phương cách chữa trị những căn bệnh đánh gục con người khi đang ở giai đoạn sung sức. Chúng ta không có lý do gì để ngừng nỗ lực này chỉ vì thu nhập tăng không tỉ lệ thuận với mức độ hạnh phúc chủ quan.

New York Times, 26/10/2006

NHỮNG GÌ được chúng ta đo lường sẽ ảnh hưởng đến việc ta làm. Ví dụ như trong giáo dục, những người phản đối đạo luật Không có trẻ em nào bị bỏ lại phía sau* đưa ra bằng chứng rằng khi chú trọng vào điểm số bài kiểm tra theo chuẩn, giáo viên đã bỏ qua nhiều kỹ năng tuy quan trọng với học sinh nhưng khó đo lường hơn. Trong bài viết tiếp theo, tôi biện luận rằng khi chỉ dùng chỉ số tổng sản phẩm trong nước** để đo lường hiệu quả kinh tế, ta sẽ gặp phải những vấn đề tương tự.

* No Child Left Behind Act – đạo luật liên bang của Mỹ, cho phép tái khởi động các chương trình nhằm cải thiện thành tích cấp tiểu học và trung học. (ND)

** GDP: Gross Domestic Product.

15. Liệu GDP có phải là thước đo phù hợp để phản ánh sự thịnh vượng của nền kinh tế?

GDP là tiêu chuẩn phổ biến nhất dùng để đo lường sự phát triển của nền kinh tế. Quốc gia có chỉ số GDP tăng nhanh được coi là thành công về mặt kinh tế và ngược lại, quốc gia có chỉ số GDP tăng chậm bị coi là thất bại.

Từ lâu, quan điểm truyền thống này đã gây nhiều tranh cãi. Tuy mọi người đều thừa nhận rằng thu nhập là thước đo không hoàn hảo đối với sự thịnh vượng, nhưng các nhà kinh tế học Bảo thủ thường đề cao ưu điểm của nó trong khi những người Tự do có khuynh hướng xoay vào nhược điểm.

Cuộc tranh luận giữa hai phe không chỉ vì mối quan tâm mang tính triết học mà còn có ý nghĩa chính trị quan trọng. Kết quả các nghiên cứu gần đây củng cố thêm cho những lập luận cụ thể của cả hai bên. Tuy nhiên, ngày càng có nhiều bằng chứng cho thấy rằng khi sự bất bình đẳng trong thu nhập ngày càng tăng nhanh như trong vài thập niên gần đây thì thu nhập bình quân đầu người ngày càng trở thành một tiêu chuẩn đo lường kém tin cậy.

Các nhà kinh tế học đo lường thu nhập như thế nào? Tiêu chuẩn phổ biến nhất là tổng sản phẩm trong nước, tức giá trị thị trường hàng năm của mọi hàng hóa và dịch vụ cuối cùng được sản xuất ra trong một quốc gia. GDP trên đầu người đơn giản là tổng GDP chia đều cho tổng dân số. Nếu lấy đơn vị là 2.000 đôla, thì GDP năm 1998 và 2006 lần lượt là 32.833 và 37.832. Như vậy, giá trị thực của hàng hóa và dịch vụ người dân Mỹ mua vào trong năm 2006 cao hơn 15% so với năm 1998. Nói theo ngôn ngữ kinh tế, phải chăng điều đó có nghĩa là năm 2006, người Mỹ giàu có hơn khoảng 15%?

Không hẳn là như thế. Để đo được thay đổi trong tiêu chuẩn sống tại các thời kỳ khác nhau, ta cần phải điều chỉnh các tham số theo tỉ lệ lạm phát. Nhưng như phe Bảo thủ nhấn mạnh, điều chỉnh tỉ lệ lạm phát theo kiểu truyền thống có thể cao hơn mức lạm phát thực tế vì không theo kịp cải tiến về mặt chất lượng.

Ví dụ, tuy dòng xe hơi nhỏ gọn Honda Civic có kích cỡ tương đương dòng xe cỡ trung Accord đời 1998 của hãng này, nhưng nó có nhiều tính năng ưu việt hơn nhiều mà giá bán chỉ cao hơn chiếc Accord chút đỉnh. Do giá xe hơi được điều chỉnh lạm phát theo những cải tiến của mẫu tương ứng, nên kết quả là ta tính lỗ mức tăng trong chi phí mua xe, từ đó khiến GDP trên đầu người đánh giá mức tăng chất lượng sống của chúng ta thấp hơn thực tế.

Những thay đổi trong chất lượng không phải lúc nào cũng theo chiều hướng tích cực. Vào năm 1998, nếu có thắc mắc về bảo hiểm y tế, bạn được nói chuyện với người tư vấn thực; ngày nay, bạn phải nghe thông tin trả lời tự động qua điện thoại. Nhưng nhìn chung, có lẽ người tiêu dùng hài lòng với những hàng hóa và dịch vụ hiện nay hơn là cách đây một thập kỷ.

Nếu người tiêu dùng điều chỉnh lại cơ cấu tiêu dùng khi giá tăng thất thường thì mức điều chỉnh theo tỷ lệ lạm phát lại càng xa thực tế hơn nữa. Ví dụ, khi giá thịt bò cao gấp đôi giá thịt gà thì thường người ta bớt ăn thịt bò và chuyển sang mua thịt gà nhiều hơn. Những thước đo lạm phát truyền thống không thể tính hết những thay đổi kiểu như vậy và một lần nữa làm cho mức tăng trưởng GDP bình quân đầu người không theo kịp mức sống thực tế.

Những người Tự do từ lâu đã phản đối rằng nhiều khoản tiêu dùng được tính trong GDP phản ánh sự sụt giảm chứ không phải gia tăng mức sống chúng ta. Ví dụ, khi tỉ lệ tội phạm tăng,

người ta phải tiêu nhiều hơn cho khoản chuồng báo trộm; nhưng khoản tiêu dùng này không hề chứng tỏ mức sống được cải thiện. Lờ chỉ trích tương tự cũng nhắm đến những việc vốn trước đây diễn ra tại nhà thì nay có thể mua trên thị trường, ví dụ như các bậc cha mẹ eo hẹp thời gian thay vì nấu ăn lại đi nhà hàng thức ăn nhanh.

Độ sai lệch phát sinh do gộp các khoản tiêu dùng đó vào gói GDP tỉ lệ nghịch với độ sai lệch do điều chỉnh tỉ lệ lạm phát không chính xác. Như mọi người đều biết, hai khuynh hướng ấy gần như có thể bù trừ lẫn nhau.

Nhưng hãy còn có vấn đề nghiêm trọng hơn, lay động tận gốc rễ mối liên hệ giả định giữa GDP bình quân đầu người và sự thịnh vượng của nền kinh tế. Đó là giả định kinh điển theo các mô hình kinh tế truyền thống, rằng mức thu nhập tuyệt đối là yếu tố cơ bản quyết định hạnh phúc cá nhân.

Giả định nêu trên trái với nhiều kết quả khảo sát, rằng khi thu nhập của mọi người đều tăng với tỉ lệ ngang nhau thì mức độ hạnh phúc không thay đổi. Nhưng nhìn chung, tại bất kỳ thời điểm nào, người giàu đều hạnh phúc hơn người nghèo. Những kết quả này cho thấy thu nhập tương đối là yếu tố dự báo hạnh phúc chính xác hơn thu nhập tuyệt đối.

Trong ba thập kỷ sau Thế chiến thứ hai, mối quan hệ giữa hạnh phúc và phân phối thu nhập không phải là vấn đề lớn vì mọi nhóm xã hội có mức tăng thu nhập tương đương nhau. Tuy nhiên, từ giữa thập niên 70, mức tăng ấy chủ yếu tập trung ở nhóm những người có thu nhập cao nhất. Thay đổi trong GDP bình quân đầu người chỉ phản ánh biến động trong thu nhập bình quân chứ không cho thấy tác động của xu hướng mới này.

Khi đo mức độ thịnh vượng kinh tế của một gia đình điển hình, người ta thường chọn gia đình có thu nhập bậc trung, hay đứng ở phân vị thứ 50. Kể từ năm 1973, GDP bình quân đầu người tăng hơn 85% nhưng thu nhập của gia đình bậc trung tăng chưa đến 1/5 tỷ lệ đó. Trong ba thập kỷ qua, do sự thay đổi cơ cấu tăng thu nhập giữa các nhóm dân số mà mức tăng trong tiêu chuẩn sống của gia đình điển hình bị phóng đại qua chỉ số GDP bình quân đầu người.

Một số nhà kinh tế học đưa ra tuyên bố cực đoan hơn rằng, ít nhất là tại các quốc gia phát triển, giữa tiêu dùng tuyệt đối và hạnh phúc hoàn toàn không có mối liên quan nào. Nhiều công trình nghiên cứu gần đây cho thấy nhận định này đặc biệt chính xác với những danh mục tiêu dùng mà khi đó mức độ hạnh phúc và tiêu dùng tương đối có mối tương quan mạnh mẽ nhất. Ví dụ, khi giới nhà giàu chi thêm tiền để mua biệt thự hoặc tổ chức tiệc sinh nhật xa hoa cho con cái, thì kết quả dễ thấy là người ta phải tái định nghĩa xem chi tiêu ở mức độ nào được coi là tương xứng.

Nhiều bằng chứng cũng cho thấy rằng khi giới thượng lưu chi tiêu mạnh tay hơn thì điều đó cũng gây áp lực khiến những gia đình có thu nhập trung bình chi tiêu thêm, tạo ra các lực triệt tiêu lẫn nhau. Ví dụ khi mọi ứng viên đều bỏ thêm tiền đầu tư cho bộ cánh khi đi phỏng vấn, thì số công việc dành cho những ứng viên nhất định không có gì thay đổi so với trước.

Tuy nhiên, trong nhiều danh mục hàng hóa khác, thu nhập tuyệt đối rõ ràng tỉ lệ thuận với hạnh phúc, ngay cả trong những xã hội giàu có nhất. Nhà kinh tế học Benjamin Friedman nhận thấy khi GDP tăng cao hơn thì cộng đồng cảm thông và hỗ trợ nhiều hơn cho người nghèo. Những quốc gia giàu hơn thường có môi trường sạch và dân cư khỏe mạnh hơn.

Nhận định cho rằng GDP bình quân đầu người không phải

là chỉ số có thể phản ánh hoàn hảo sự thịnh vượng của nền kinh tế không có gì mới. Bài học rút ra từ những nghiên cứu gần đây là những nhược điểm của công cụ này nghiêm trọng hơn nhiều so với đánh giá trước đây của chúng ta.

Công cụ đo lường này càng cho biết ít thông tin khi bất bình đẳng thu nhập tăng cao như trong những thập kỷ gần đây. Vì thế, xã hội nào muốn tiến bộ cần có một công cụ hiệu quả hơn để đo lường sự phát triển.

New York Times, 09/3/2008

TRONG BÀI tiếp theo – được viết vào mùa hè 1999 – tôi mổ xẻ những hàm ý của mối liên hệ thu nhập - hạnh phúc trong chính sách thuế. Liệu người ta có hạnh phúc hơn khi được giữ lại tối đa thu nhập trước thuế để chi tiêu theo ý muốn? Theo những người bảo thủ chống chính phủ, câu trả lời hiển nhiên là “đúng thế”, thậm chí còn cho rằng câu hỏi này có vẻ vô nghĩa. Tuy nhiên, những bằng chứng hiện có đáng tin cậy nhất lại chứng minh rằng không bao giờ có thể “bỏ đổi” mảng dịch vụ công mà có thể đem lại hạnh phúc cao nhất cho nhiều người nhất.

16. Chúng ta cần điều gì? Xe hơi to hơn hay trường học tốt hơn?

Những người đòi giảm thuế viện đến lý lẽ đạo đức rất cao cả. như chủ tịch Ủy ban Tài chính thuế vụ Bill Archer đã nói: “Đó là vấn đề có tính nguyên tắc, cần phải trả tiền thuế dư tại Washington cho các gia đình và người lao động đã nộp số thuế ấy”.

Để vận động Quốc hội giảm thuế thêm nữa, Archer và những người ủng hộ quan điểm này còn căn cứ trên định đề rằng khu vực tư nhân luôn tiêu tiền có trách nhiệm hơn giới quan chức nhà nước.

Thoạt nhìn, nhận định trên xem ra không có gì để bàn cãi. Vụ Lầu Năm góc mua máy pha cà phê giá 7.600 đôla có thể chỉ là sai lầm nhất thời, nhưng rõ ràng các công ty cứu hỏa tư nhân thường chỉ tính phí một nửa so với công ty cứu hỏa nhà nước trong khi chất lượng dịch vụ tương đương.

Một lý do khác khiến việc giảm thuế trở nên hấp dẫn là hàng triệu người dân đóng thuế vẫn cảm thấy thiếu tiền tuy rằng nền kinh tế Mỹ vẫn đang phát triển lành mạnh. Xét ở quy mô quốc gia, hiện Mỹ đang lạm chi 1,2% và trong năm qua, cứ 70 gia đình lại có hơn một gia đình vỡ nợ.

Dù vậy, những lợi ích mà phe yêu cầu giảm thuế hứa hẹn đem lại hoàn toàn viễn vông. Miễn giảm thuế chỉ làm nghiêm trọng thêm sự mất cân bằng trong tổng hàng hóa dịch vụ mua vào.

Một tỉ lệ cắt giảm thuế không cân đối hiện đang được xem xét – 45% theo Kế hoạch Nhà ở và 30% theo kế hoạch mà Thượng viện vừa thông qua ngày hôm qua – sẽ làm lợi cho 1% hộ gia đình có thu nhập trên 300.000 đôla mỗi năm. Trong suốt 25 năm qua, những hộ gia đình này hưởng phần lớn lượng tăng trong thu nhập sau thuế, và số tiền họ chi tiêu cho hàng hóa xa xỉ đã đạt đến con số kỷ lục.

Khi có nhiều tiền hơn, những người giàu ấy vẫn sẽ muốn có nhà to và xe hơi xịn hơn. Dòng xe thể thao đa dụng dù chỉ rộng hơn chiếc Ford's new Excursion có 2,54cm – nhưng nặng gấp ba lần chiếc Honda Civic – cũng đòi hỏi đèn pha đặc biệt dành cho xe siêu trường. Ngoài ra, giới nhà giàu càng chi tiêu nhiều thì càng khiến những người khác làm theo như thế.

Những người nhiệt thành ủng hộ việc giảm thuế có thể đáp trả: “Vậy thì sao? Nếu giới thượng lưu muốn xài tiền họ làm ra mua nhà to xe xịn, thì Quốc hội có quyền gì mà phê phán điều đó? Và nếu các gia đình trung lưu không đua theo nôi, thì sao họ không an phận sống trong khả năng của mình?”

Nhưng những vấn đề một gia đình phải đối mặt cũng tương tự như sức ép đối với các bên tham gia chạy đua vũ trang. Người ta chỉ có thể quyết định chính mình tiêu bao nhiêu tiền chứ không thể can thiệp đến số tiền người khác bỏ ra. Một gia đình trung lưu mua nhà nhỏ hơn mức trung bình thường sẽ phải gửi con vào học tại những trường dưới mức trung bình. Mua xe nhỏ hơn cỡ trung bình đồng nghĩa với nguy cơ tử vong vì tai nạn giao thông cao hơn. Chi tiêu ít hơn – dù là cho bom mìn hay tiêu dùng cá nhân – sẽ giúp các bên giảm bớt số tiền buộc phải dùng, nhưng chỉ khi tất cả đều làm như thế.

Do ngân sách liên tục thâm thủng trong ba thập kỷ qua nên nhiều dịch vụ công đã bị “rút ruột” tuy từng được coi là hết sức cần thiết. Khi nước Mỹ đang giàu có hơn bao giờ hết, liệu có cần thiết phải đóng cửa thư viện công cộng vào Chủ nhật hay giảm bớt việc thanh tra các nhà máy chế biến thịt hay không? Liệu có cần phải giữ lại hệ thống cấp nước cũ kỹ cho khoảng 45 triệu người dân, trong khi hệ thống đó tiềm tàng những mối nguy do nhiễm độc kim loại, ký sinh trùng và thuốc trừ sâu?

Điều nghịch lý là việc giảm thuế sẽ khiến người dân Mỹ có ít tiền hơn để đầu tư cho chính mình. Nếu ngân sách dành tiền để bù đắp cho khoản cắt giảm thuế thay vì duy tu đường sá thì trong tương lai gần, ta phải bỏ ra khoản tiền gấp hai đến gấp năm lần để sửa chữa chính những con đường đó; hơn nữa hàng năm người dân phải tốn trung bình 120 đôla cho mỗi chiếc xe để sửa chữa những hỏng hóc vì đường xấu gây ra.

Những người ủng hộ chính phủ tinh giản* cho rằng càng để chính phủ chi tiêu nhiều thì lãng phí càng tăng.

Điều này tất nhiên là đúng, nhưng chỉ theo nghĩa thông thường rằng: khi chi tiêu công tăng thì chính phủ sẽ làm được nhiều điều hơn, cả tốt lẫn xấu.

Nhiều người phản đối lãng phí trong chi tiêu công ủng hộ giải pháp “bỏ đói” chính phủ, được minh họa rõ nét trong phong trào Tu chính thứ 13 tại bang California**.

Tuy có muộn màng, nhưng cuối cùng người dân California cũng đã nhận ra rằng làm thế chẳng khác nào bỏ đói con sán xơ mít trong ruột bằng cách nhịn ăn. Người dân của Bang vàng (Golden State) một thời từng tự hào có thể gửi con họ vào học ở những trường tốt nhất nước, hay lại phải chấp nhận những trường tệ nhất.

Câu hỏi đặt ra ở đây không phải là liệu các quan chức nhà nước có biết tiêu tiền của dân theo cách tốt nhất hay không, mà là người dân muốn dành bao nhiêu tiền cho dịch vụ công.

Khoản thặng dư ngân sách hiện tại có thể dùng để khôi phục những dịch vụ công có giá trị xứng đáng với số tiền dân đóng thuế. Hoặc có thể dùng để bù đắp cho khoản giảm thuế để tiếp thêm năng lượng cho vòng xoáy đua tranh tiêu dùng vốn đã khốc liệt. Những câu khẩu hiệu sáo mòn về sự lãng phí của chính phủ không giúp người Mỹ có được quyết định sáng suốt hơn cho vấn đề này.

New York Times, 31/7/1999

* Small government – những người ủng hộ mô hình này cho rằng chính phủ chỉ nên nắm luật pháp, quốc phòng và chính sách đối ngoại; những hoạt động khác nên ủy quyền cho chính quyền địa phương các cấp và tư nhân. (ND)

** Bắt nguồn từ đề xuất của người dân và được thông qua năm 1978; Điều khoản này làm giảm đáng kể số thuế gia cư phải nộp cũng như giới hạn mức thuế suất tối đa tính trên giá nhà. (ND)

CÚ ĐẾN tháng 12 là biên tập viên phụ trách phần mỹ thuật và ý tưởng của tờ *New York Times* lại mời các cộng tác viên trong mọi lĩnh vực đề cử những ý tưởng nào được thổi phồng nhất hay bị coi nhẹ nhất trong năm.

Bài viết trước đây về việc bãi bỏ thuế nhà đất (Chương Một) bắt nguồn từ danh sách tôi đóng góp về những ý tưởng bị thổi phồng trong năm 2003; còn bài cuối chương này là danh sách của tôi về những ý tưởng bị coi nhẹ nhất năm đó.

17. Vì sao tiền bạc thường bị coi nhẹ?

Các nhà tâm lý học ghi nhận rằng những tiêu chuẩn đo lường hạnh phúc con người chẳng mấy thay đổi khi thu nhập quốc gia tăng. Nhiều nhà phê bình xã hội đã viện dẫn điều đó để khẳng định rằng tăng trưởng trong thu nhập không còn giúp nâng cao mức độ hạnh phúc.

Thực tế đã chứng minh điều ngược lại. Nhiều năm trước đây, khi tôi còn là một thanh niên mới ra trường với hai đứa con còn quấn tã, vợ tôi lo lắng thông báo rằng chiếc máy sấy quần áo đã mười năm tuổi của nhà tôi mới hỏng. Chiều hôm đó, tôi xem các mẫu rao vặt, gọi hàng loạt cuộc điện thoại, và hôm sau thì ra ngoài đi xem máy. Sau khi mặc cả với người chủ cái máy sấy hiệu Kenmore đã dùng được năm năm, tôi viết séc trả vừa hết số tiền mình có. Tôi đánh chiếc xe tải mượn của bạn chạy tận đầu kia của thành phố chở nó về, rồi lại lái tiếp 40km để bỏ cái máy cũ ra bãi rác. Sau bốn ngày và nhiều chuyến ghé thăm tiệm bán dụng cụ, chúng tôi lại có một cái máy để dùng.

Hiện giờ tôi kiếm được gấp mười lần khi ấy. Gần đây, vợ tôi lại gọi điện báo máy sấy quần áo bị hỏng. Tôi bảo: “Gọi cho cửa hàng Werninck’s đi”. Thế là tối hôm đó khi về nhà, tôi thấy cái máy cũ đã được chở đi, một chiếc máy mới đang chạy êm ru.

Có tiền không đảm bảo rằng có hạnh phúc. Nhưng khi có đủ tiền thì cuộc sống sẽ dễ chịu hơn nhiều.

New York Times, 27/12/2003

4

Những người tiên phong

Nhà tâm lý học Tom Gilovich thuộc Đại học Cornell đã chứng minh rằng người ta thường ngạc nhiên khi gặp trực tiếp người nào đó mà họ từng nghe tiếng. Theo Gilovich, khi mô tả một người, ta thường có khuynh hướng phóng đại những đặc điểm đặc biệt hay dị thường. Những mô tả ấy không sai nhưng dễ gây hiểu lầm vì khá phiến diện. Người mà ta gặp trực tiếp thường ít cực đoan và gần với người bình thường hơn hình dung của ta.

Cảm giác này cũng tương tự như khi có nhân vật nổi tiếng nào đó nghỉ hưu, qua đời, đoạt giải thưởng hay trải qua một biến cố quan trọng tương tự. Khi đánh giá tầm quan trọng các công trình của người ấy sau những biến cố như vậy, giới bình luận chuyên nghiệp thường tự động nhấn mạnh khía cạnh đặc biệt hoặc nổi bật nhất. Kết quả là, những người đã trực tiếp tiếp cận với những công trình đó thường thấy bản tóm tắt này xa rời thực tế. Tôi cũng thường cảm thấy như vậy khi đọc phần mô tả tác phẩm của những học giả mình hâm mộ.

Dù vậy, tôi vẫn thích đọc những bài viết loại này và thường bất gặp nhiều ý kiến có giá trị. Một trong những điều khiến tôi thú vị nhất khi viết bài đều đặn cho tờ *New York Times* là cơ hội được thể hiện quan điểm cá nhân mình bên cạnh những ý

kiến khác. Trong những năm gần đây, tôi ngày càng quan tâm đến xã hội học tri thức, lĩnh vực chuyên nghiên cứu ảnh hưởng của xã hội và văn hóa lên sự biến cải của tư tưởng. Trong những bài viết ở chương này, tôi sẽ xét lại bốn nhà kinh tế học mà theo tôi, công trình của họ đã bị giới thiệu một cách sai lệch.

Biến cố khiến ba trong số bốn bài viết này ra đời khá đặc biệt: hai người qua đời, một người nhận giải Nobel. Nhưng vị học giả mà bài viết đầu tiên đề cập đến vẫn còn sống mạnh khỏe. Ông cũng không đoạt giải Nobel hay bất cứ giải thưởng học thuật quan trọng nào khác, theo tôi biết. Mặc dù vậy, ông đã đề ra một ý kiến mà tôi tin rằng một ngày nào đó sẽ được nhìn nhận là rất quan trọng trong nỗ lực tìm hiểu hành vi người tiêu dùng. Những quan điểm sâu sắc của ông một thời từng xuất hiện ở vị trí trung tâm trong hầu như mọi chương trình học, lại không hề được đề cập đến trong hầu hết các giáo trình kinh tế hàng đầu.

18. Vì sao James Duesenberry đột nhiên biến mất?

Có lẽ James S. Duesenberry là một cái tên xa lạ với nhiều người, trừ những nhà kinh tế học đã gần đến tuổi về hưu. Điều này không có gì lạ vì trong thời gian làm ở khoa Kinh tế Đại học Harvard – từ năm 1946 đến 1989 – ông chủ yếu chỉ viết cho các độc giả thuộc giới chuyên môn.

Đáng ngạc nhiên là ngay cả nhiều nhà kinh tế học có tham gia giảng dạy dưới 50 tuổi cũng chưa từng nghe đến tên Duesenberry. Lý thuyết về hành vi người tiêu dùng của ông rõ ràng có tính thuyết phục cao hơn những lý thuyết thay thế nó trong thập niên 50; điều này hoàn toàn trái với khuôn mẫu quen thuộc rằng lý thuyết cũ sẽ nhường chỗ cho lý thuyết mới

nào giúp giải thích thực tế hợp lý hơn. Sự biến mất của ông trong các giáo trình kinh tế học hiện đại là một truyền thuyết gây tò mò và có tính cảnh báo trong ngành xã hội học tri thức.

Hiện tượng đó cũng mang ý nghĩa thực tế quan trọng. Nếu không hiểu được động cơ tiêu dùng, vốn chiếm đến 2/3 tổng hoạt động kinh tế, ta không thể dự báo chính xác người tiêu dùng sẽ phản ứng thế nào trước những thay đổi chính sách như giảm thuế hay tư nhân hóa bảo hiểm xã hội.

Bất kỳ lý thuyết tiêu dùng hiệu quả nào cũng không được trái với ba khuôn mẫu cơ bản sau: tỉ lệ tiết kiệm của người giàu cao hơn người nghèo; tỉ lệ tiết kiệm quốc gia giữ nguyên hầu như không đổi khi thu nhập tăng; và tiêu dùng quốc gia ổn định hơn thu nhập quốc gia trong thời gian ngắn.

Hai mẫu hình đầu tiên có vẻ trái ngược với nhau: Nếu người giàu tiết kiệm nhiều hơn người nghèo thì khi thu nhập của mọi người tăng theo thời gian, tỉ lệ tiết kiệm đáng lẽ cũng tăng theo. Tuy nhiên, điều này không xảy ra trên thực tế.

Theo Duesenberry, người nghèo tiết kiệm được ít hơn vì khi thấy những người khác tiêu nhiều hơn, trong lòng họ dấy lên khát vọng mà họ biết khó đạt được. Nghèo là một khái niệm có tính tương đối. Cảm giác ấy vẫn cứ tồn tại cho dù thu nhập quốc gia có tăng bao nhiêu đi nữa, vì thế tỉ lệ tiết kiệm quốc gia không tăng theo thời gian.

Về tính bất biến của tiêu dùng trong ngắn hạn, Duesenberry lý giải rằng các gia đình không chỉ xét đến mức sống của người khác, mà còn tự so với những trải nghiệm của chính mình trong quá khứ. Những gia đình trước đây giàu có và quen hưởng thụ mức sống cao sẽ thấy khó lòng cắt giảm chi tiêu; điều này giải thích vì sao mức tiêu dùng không thay đổi nhiều trong thời kỳ suy thoái kinh tế.

Tuy những lý lẽ của Duesenberry rõ ràng rất hợp lý, nhưng nhiều nhà kinh tế học vẫn không dễ chấp nhận giả thuyết thu nhập tương đối của ông, vì đối với họ, giả thuyết ấy có vẻ nghiêng về môn xã hội học hay tâm lý học hơn là kinh tế. Vì thế, giới chuyên môn lập tức tiếp nhận những lý thuyết kinh tế khác không đi theo quan điểm như trên. Đại diện lỗi lạc nhất trong nhóm này là thuyết thu nhập thường xuyên của Milton Friedman, cho đến nay vẫn thống trị các nghiên cứu về tiêu dùng.

Friedman lập luận rằng chi tiêu hiện tại của một gia đình không chỉ tùy thuộc vào thu nhập hiện tại mà còn vào thu nhập trung bình trong dài hạn, hay còn gọi là thu nhập thường xuyên. Vì lý thuyết kinh tế dự báo rằng mọi người thích đường tiêu dùng ổn định hơn là biến động mạnh, nên Friedman cho rằng người tiêu dùng sẽ vẫn chi tiêu như trước, để dành thu nhập ngẫu nhiên hoặc giảm tiết kiệm để bù đắp những thiệt hại ngẫu nhiên nếu có. Vì thế, xét trong thời gian ngắn, tiêu dùng sẽ ổn định hơn thu nhập.

Friedman cũng cho rằng tỉ lệ tiết kiệm của hộ gia đình nên độc lập với thu nhập, từ đó ông dự báo tỉ lệ tiết kiệm quốc gia sẽ ổn định trong dài hạn.

Friedman không cho rằng mức tiết kiệm cao ở người giàu là sản phẩm của thống kê. Vì nhiều người có thu nhập được ghi nhận ở mức cao trong một năm nào đó là nhờ có tiền trên trời rơi xuống, thu nhập trung bình trong dài hạn của họ thấp hơn thu nhập được ghi nhận trong năm khảo sát. Vậy nếu họ tiết kiệm phần thu nhập trời cho đó, mức tiết kiệm trên thu nhập được ghi nhận sẽ lớn hơn mức tiết kiệm so với thu nhập trung bình dài hạn. Điều đối nghịch cũng đúng trong trường hợp những người có thu nhập thấp bất thường được ghi nhận ở một năm nào đó, những người chịu tai họa từ trên trời rơi xuống trong năm.

Tuy lập luận trên khá rõ ràng, nhưng dữ liệu thực tế hoàn toàn trái với giả thuyết cơ bản. Ví dụ, nhiều nghiên cứu sâu cho thấy tỉ lệ tiết kiệm từ thu nhập thường xuyên vẫn tăng nhanh. Những người ủng hộ thuyết của Friedman phản biện rằng người giàu hẳn muốn dành tiền cho con cháu. Nhưng chẳng lẽ người nghèo lại không muốn làm điều đó? Một điều nữa là tỉ lệ sử dụng thu nhập ngẫu nhiên cũng gần tương đương với mức sử dụng thu nhập thường xuyên. Friedman lý giải điều này là do người tiêu dùng có thể có những kế hoạch tiêu dùng bất ngờ trong ngắn hạn. Nếu vậy, rõ ràng tiêu dùng không chỉ phụ thuộc vào thu nhập thường xuyên.

Điều lạ lùng nhất trong lý thuyết của Friedman là giả định hoàn cảnh không hề ảnh hưởng gì đến đánh giá về mức sống. Ví dụ, nếu căn cứ theo thuyết này, ta có thể dự báo rằng một giám đốc ngân hàng đầu tư vẫn cảm thấy hài lòng với chiếc Cessna hai động cơ cho dù biết ông hàng xóm mới của mình thường xuyên ra đảo Nantucket bằng phi cơ Gulfstream.

Vì trên thực tế có rất nhiều bằng chứng về tầm ảnh hưởng của hoàn cảnh, nên ta có thể công bằng mà nói rằng lý thuyết của Duesenberry có cơ sở sát với đặc điểm hành vi thực tế của con người hơn là lý thuyết của Friedman. Hơn nữa, nó cũng giúp dự báo tiêu dùng thực tế chính xác hơn. Tuy nhiên, như đã đề cập bên trên, lý thuyết này thậm chí không còn được đề cập đến trong những giáo trình kinh tế hàng đầu nữa.

Điều gì đang xảy ra? Nhà tâm lý học Tom Gilovich cho rằng ai muốn chấp nhận một giả thuyết cũng có khuynh hướng đặt câu hỏi: “Liệu tôi có nên tin nó không?”. Ngược lại, những người không muốn tin sẽ hỏi: “Liệu tôi có phải tin nó không?”. Xem ra, đa số nhà kinh tế học không bao giờ muốn tin vào giả thuyết thu nhập tương đối, có lẽ vì nó đề cập đến khả năng diễn ra những cuộc chạy đua tiêu dùng đầy lãng phí.

Cho dù Duesenberry có biến mất vì lý do nào đi nữa, thì thái độ của giới chuyên môn dường như đã thay đổi. Kể từ năm 2002, khi giải Nobel kinh tế được trao cho nhà tâm lý học Daniel Kahneman, giới kinh tế học đã có thái độ cởi mở hơn trước quan điểm của những ngành khoa học xã hội khác.

Ông Duesenberry, năm nay 86 tuổi, hiện còn đang sống mạnh khỏe tại Cambridge, bang Massachusetts. Đã đến lúc lý thuyết của ông được đưa ra xem xét lại.

New York Times, 09/6/2005

TẤT CẢ những nhà kinh tế học đoạt giải Nobel đều rất lỗi lạc. Nhưng tư tưởng của một vài người trong số họ có tầm quan trọng và sức ảnh hưởng lâu dài hơn nhiều so với những người khác. Hẳn ai cũng phải nhất trí rằng William Vickrey là cái tên xứng đáng đứng đầu bảng. Vickrey đoạt giải Nobel kinh tế vào tháng 10/1996 ở độ tuổi tám mươi hai và qua đời ba ngày sau đó. Do giải Nobel chỉ trao cho những học giả còn sống, nên hội đồng bình chọn suýt nữa đã bỏ sót cơ hội vinh danh một trong số những nhân vật thật sự vĩ đại trong ngành kinh tế.

Thomas Schelling cũng là một kinh tế gia có uy tín rất lớn trong giới. Công trình của ông có ảnh hưởng sâu sắc đến lối tư duy của tôi hơn bất cứ nhà kinh tế học nào khác. Tôi và nhiều đồng nghiệp mãi vẫn không hiểu vì sao hội đồng bầu chọn giải Nobel vẫn không chú ý đến ông, hết năm này đến năm khác. Vì thế, tôi rất xúc động khi cuối cùng, vào tháng 10/2005, hội đồng cũng tuyên bố Schelling – năm ấy đã tám mươi tư tuổi – cùng nhận giải Nobel năm đó với Robert Aumann. Trong bài viết tiếp theo, ra đời ngay sau tuyên bố đó, tôi cho rằng hội đồng đã không thể chỉ ra luận thuyết mà theo tôi nên được coi là đóng góp quan trọng nhất của Schelling.

19. Vì sao những cầu thủ hockey cảm thấy luật bắt buộc đội mũ bảo hộ khi chơi là cần thiết?

Nếu để các cầu thủ hockey tự xoay sở, họ sẽ luôn chơi không có mũ bảo hộ. Tuy nhiên, khi bỏ phiếu kín, họ thường luôn ủng hộ quy định bắt buộc đội mũ bảo hộ. Nếu quy định này là phù hợp, vì sao các cầu thủ hockey không tự giác tuân theo?

Thomas C. Schelling đã nêu ra câu hỏi này trong tác phẩm *Động cơ vi mô và hành động vĩ mô* (Micromotives and Macrobehavior) xuất bản năm 1978. Lúc trước, tôi từng giới thiệu Schelling là giáo sư danh dự Đại học Maryland và là nhà kinh tế học vĩ đại nhất còn sống nhưng chưa được nhận giải Nobel. Lời giới thiệu này chẳng còn cập nhật nữa vì tháng này, ông vừa nhận giải Nobel chung với Robert J. Aumann đến từ Đại học Hebrew Jerusalem.

Tuy hội đồng trao giải Nobel cho Schelling với tác phẩm *Chiến lược của sự mâu thuẫn* (The Strategy of Conflict) xuất bản năm 1960, nhưng lịch sử sẽ chứng minh rằng chính cuốn *Động cơ vi mô và hành động vĩ mô* mới là tác phẩm quan trọng nhất của ông. Tác phẩm đầu tiên được tán thưởng vì đã làm dấy lên cuộc tranh luận về việc thoát trừ hạt nhân trong Chiến tranh lạnh, trong khi nhiều vấn đề nêu ra trong cuốn thứ hai có vẻ tẻ nhạt. Nhưng những lý giải của Schelling trong đó đã làm thay đổi quan điểm của nhiều nhà kinh tế học về mối liên hệ giữa sự cạnh tranh và phúc lợi xã hội.

Theo lý thuyết Bàn tay vô hình nổi tiếng của Adam Smith, khi mỗi cá nhân đều theo đuổi lợi ích cá nhân thì toàn xã hội sẽ được lợi nhiều nhất. Khi phần thưởng đạt được chủ yếu phụ thuộc vào thành tích tuyệt đối – như giả định chuẩn trong ngành kinh tế học – thì lựa chọn của cá nhân thật sự rất

hiệu quả. Nhưng khi phần thưởng phụ thuộc chủ yếu vào thành tích tương đối, ví dụ như trong môn hockey, thì lý thuyết Bàn tay vô hình không còn tác dụng. Trong những trường hợp như vậy, những lựa chọn không bị giới hạn của những cá nhân có lý trí thường đưa lại hậu quả không ai muốn.

Để hiểu được điều này, Schelling nhận thấy rằng khi chơi mà không đội mũ bảo hộ, cầu thủ hockey có thể tăng khả năng chiến thắng cho đội mình vì anh ta nhìn và nghe rõ hơn một chút, hoặc dễ “dọa” đối phương hơn. Nhưng khi đó, anh ta cũng dễ bị thương hơn. Nếu coi khả năng chiến thắng quan trọng hơn sự an toàn, thì anh sẽ vứt bỏ mũ bảo hộ. Tuy nhiên, nếu mọi người đều làm như vậy thì tương quan cạnh tranh trở lại như cũ – lúc này ai cũng phải chịu rủi ro nhiều hơn trong khi không ai được lợi. Chính vì thế, quy định đội mũ bảo hộ là cần thiết.

Cũng như trong môn hockey, nhiều điều quan trọng trong cuộc đời phụ thuộc vào tương quan đẳng cấp. Vì trường học “tốt” hẳn là một khái niệm có tính tương đối, nên cuộc đua tranh giữa các gia đình nhằm đem lại nền giáo dục chất lượng cao hơn cho con cái cũng tương tự như cuộc đua của người vận động viên nhằm tìm kiếm lợi thế. Các gia đình đều cố mua nhà trong khu vực có trường học tốt nhất mà họ chi trả nổi, nhưng khi mọi người đều chi tiêu nhiều hơn, thì hậu quả duy nhất là giá nhà ở các khu vực đó tăng cao hơn. Dù sao đi nữa, 50% trẻ em vẫn phải học ở 50% trường “chiếu dưới”.

Ví dụ nói trên của Schelling đưa ra quan điểm cơ bản mới mẻ về các cách xã hội hạn chế quyết định cá nhân. Hãy thử xét sự tương đồng giữa quy định đội mũ bảo hộ và quy định an toàn lao động. Vì công việc càng rủi ro thì lương càng cao, nên người lao động sẽ được lợi khi chấp nhận làm công việc đó. Cũng giống như vận động viên hockey khi không bị ràng

buộc thường muốn quảng mĩ bảo hộ đi, các công nhân khi được tự do bán sự an toàn của mình nhận ra rằng, nếu không kiếm được nhiều tiền hơn thì con cái mình sẽ phải học ở những trường kém hơn. Trong cả hai trường hợp, việc hạn chế lựa chọn cá nhân sẽ giúp ngăn chặn cuộc đua tranh khiến tất cả cùng chịu thiệt.

Logic trong ví dụ của Schelling cũng chạm đến lý thuyết Sở thích hiển lộ (*revealed preference*) vốn rất được ưa chuộng. Lý thuyết này cho rằng ta có thể biết người khác coi trọng điều gì nhờ quan sát hành động của họ hơn là nghe những gì họ nói.

Nếu một người nhận làm công việc rủi ro với mức lương 1.000 đôla, thay vì công việc an toàn hơn nhưng chỉ được 900 đôla, dựa trên lý thuyết này, ta có thể kết luận người ấy đánh giá sự an toàn tăng thêm thấp hơn 100 đôla. Có thể là vậy, nhưng điều đó cũng tương tự như cầu thủ hockey để đầu trần nói rằng anh ta coi trọng chiến thắng hơn sự an toàn. Trong cả hai trường hợp, ta có thể biết người ta thật sự coi trọng điều gì bằng cách xem họ ủng hộ quy định nào, hơn là nghiên cứu lựa chọn cá nhân của họ.

Ta cũng có thể áp dụng cách lý giải tương tự với Đạo luật Tiêu chuẩn lao động công bằng (Fair Labor Standards Act), theo đó chủ lao động phải trả tiền làm thêm nếu người lao động làm quá 40 giờ/tuần. Các nhà kinh tế học ủng hộ thị trường tự do thường phản đối đạo luật này; họ lập luận rằng nhiều người lao động sẵn lòng làm thêm dù chủ lao động không trả tiền ngoài giờ. Trong tình huống này, động cơ của người lao động cũng rất giống với động cơ của các cầu thủ hockey.

Vì thế, như nhà kinh tế học đoạt giải Nobel George A.Akerlof đồng thời cũng là bạn của Schelling từng viết, các cá nhân có thể tăng cơ hội thăng tiến khi làm việc thêm giờ, nhưng khi ai nấy đều làm như vậy thì cơ hội thăng tiến của tất cả hầu như

không đổi. Kết quả dẫn đến thường là một vòng đua không hồi kết, khi đó ai nấy đều làm tới tận tám giờ tối để không bị tụt lại phía sau.

Schelling không hề ủng hộ sự can thiệp quan liêu độc đoán. Nhưng từ các ví dụ của ông, ta thấy rõ không thể giả định rằng quyết định vì lợi ích bản thân của các cá nhân có lý trí sẽ đem lại lợi ích cao nhất cho tất cả mọi người.

Lý thuyết Bàn tay vô hình giả định rằng phần thưởng chỉ phụ thuộc vào thành tích tuyệt đối. Vấn đề là ở chỗ cuộc đời lại đánh giá dựa trên tương quan thành tích tương đối.

New York Times, 27/10/2005

THẬT KHÔNG MAY rằng không phải lúc nào Ủy ban bầu chọn giải Nobel cũng tỉnh trí kịp lúc, chính vì thế mà nhà kinh tế học quá cố John Kenneth Galbraith không bao giờ được nhận giải. Ủy ban đã có thể vinh danh Galbraith vì những công trình trong nhiều lĩnh vực khác nhau. Ví dụ, tác phẩm *Sự sụp đổ lớn năm 1929* (The Great Crash of 1929) thể hiện những phân tích của ông về cuộc khủng hoảng tài chính dẫn tới cuộc Đại suy thoái, càng chứng minh giá trị qua các quan điểm sâu sắc phù hợp với cuộc khủng hoảng tài chính gần đây nhất. Hoặc họ cũng có thể vinh danh tác phẩm *Xã hội thịnh vượng* (The Affluent Society) ghi nhận sự tương phản rõ nét giữa cái nghèo của khu vực công và sự giàu có của khu vực tư nhân, vốn đã trở nên rất sâu sắc trong nhiều thập kỷ sau khi cuốn sách được xuất bản năm 1956. Trong bài viết tiếp theo, được viết ngay sau khi Galbraith qua đời vào năm 2006, tôi sẽ phân tích vì sao ông không bao giờ được lòng Ủy ban.

20. Vì sao Galbraith không bao giờ đoạt giải Nobel?

Giải Nobel kinh tế chỉ được trao cho những ứng viên còn sống. Vì thế, John Kenneth Galbraith, người đã qua đời vào tháng trước ở tuổi chín mươi bảy, vĩnh viễn không còn cơ hội được vinh danh bằng giải thưởng này, tuy ông là kinh tế gia có tác phẩm được đọc nhiều nhất trong thế kỷ hai mươi và được coi là một trong số những người có ảnh hưởng nhất.

Tất nhiên, cũng còn có rất nhiều nhà kinh tế học lỗi lạc khác chưa bao giờ nhận giải Nobel. Nhưng trong danh sách nhận giải cũng lẫn vài người mà tác phẩm của họ ít tạo ra ảnh hưởng lâu dài. Vậy thì tại sao Ủy ban bầu chọn giải Nobel lại bỏ qua đến 36 cơ hội đề cử ngài Galbraith?

Trong tác phẩm *Xã hội thịnh vượng* xuất bản năm 1958, Galbraith lập luận rằng người dân Mỹ sẽ sống lâu hơn và hạnh phúc hơn nếu bớt chi cho những vật dụng cá nhân xa hoa và tăng đầu tư cho môi trường bên ngoài. Ông đã mô tả thật đáng nhớ cảnh: “Cả nhà đi chơi phố trên chiếc xe hơi màu hoa cà pha hồng, có máy lạnh, tay lái trợ lực, thắng trợ lực nhưng lại chạy trên những con đường xấu, đầy rác rưởi, càng thêm ghê tởm với các cao ốc bẩn thỉu, đồ nát, bảng quảng cáo và hàng loạt cột trụ treo đủ loại dây nhợ mà đáng ra phải hạ ngầm từ lâu”.

Chuẩn định nghĩa tiêu dùng xa xỉ đã nâng cao đáng kể từ khi ông viết những dòng này. Nhưng tác phẩm của ông vẫn nguyên giá trị khi mà những dinh thự rộng hơn 12.000 m² vẫn mọc lên xung quanh ta trong khi chính phủ thông báo không thể đủ ngân sách kiểm tra phần lớn container hàng nhập cảng.

Vậy thì vì sao công trình của ông không được các đồng nghiệp chào đón nồng nhiệt?

Câu trả lời ngắn gọn được đưa ra từ Milton Friedman – một nhà kinh tế học đoạt giải Nobel, bạn lâu năm và cũng là đối thủ trí tuệ rất nhiệt tình của Galbraith. Trong cuộc phỏng vấn ngay sau khi Galbraith qua đời, ông này nhận định tác phẩm của Galbraith “có tính kinh tế học không rõ nét bằng tính xã hội học”.

Tuy nhiên nhà kinh tế cũng hoài nghi về các khuôn mẫu tiêu dùng phổ biến như Galbraith, nhưng họ không hoàn toàn nhất trí với lối lý giải của ông về tình trạng mất cân bằng. Theo các mô hình kinh tế truyền thống, người tiêu dùng xem xét hàng hóa có sẵn rồi chọn món hợp ý nhất. Nhưng theo Galbraith, quy trình này diễn ra ngược lại: Trước tiên các công ty sẽ quyết định loại hàng hóa nào sản xuất thuận tiện nhất, sau đó họ dùng các “ma thuật” marketing để thuyết phục khách hàng mua những sản phẩm ấy.

Nhiều nhà kinh tế học thừa nhận rằng nếu có thể thao túng khách hàng như vậy thì các công ty hẳn sẽ vui mừng làm thế; nhưng họ không tin doanh nghiệp có đủ quyền lực để làm như vậy trong dài hạn. Họ cảm thấy quan điểm của Galbraith đã đánh giá thấp sức sáng tạo của các nhà tư bản tham lam luôn cạnh tranh lẫn nhau.

Ví dụ, phe phản biện cho rằng nếu người tiêu dùng trả giá cao cho các sản phẩm ít giá trị, thì rõ ràng đã “dọn đồ ăn sẵn trên bàn” – lối nói ẩn dụ trong kinh tế ám chỉ cơ hội kiếm lợi chưa được ai khai thác cả. Các đối thủ cạnh tranh có thể dễ dàng kiếm lợi bằng cách tung ra thị trường sản phẩm rẻ hơn với chất lượng nhỉnh hơn đôi chút, nhằm thu hút khách hàng

đang bị lợi dụng. Dù sao đi nữa, công ty đối thủ cũng có thể dùng chính những xảo thuật marketing đã giúp các công ty của Galbraith xỏ mũi khách hàng để hút khách với những lựa chọn tốt hơn.

Những ý kiến phản biện nêu trên cũng có lý ở mức độ nhất định. Thực ra, cách giải thích về sự mất cân bằng trong tiêu dùng xã hội của Galbraith cũng có cùng nhược điểm vốn từng là nguyên nhân gây nhiều tranh cãi từ những nhà phê bình xã hội cánh tả từ thời Karl Marx. Do lý thuyết này của ông hàm ý rằng giới tư bản tham lam chịu “dọn sẵn đồ ăn trên bàn”, nên nhiều nhà kinh tế học không tán thành. Tuy nhiên, cho đến ngày nay, nhiều người khác cũng giữ thái độ nghi ngờ tương tự với lý thuyết đối lập của Milton Friedman rằng nếu để các lực thị trường tự do vận động thì các nguồn tài nguyên xã hội sẽ được phân bổ tối ưu.

Gabraith học tại Đại học California ở Berkeley trong những năm 30. Nếu được tiếp nhận nền giáo dục sau đó vài thập kỷ, hẳn ông đã được trang bị nhiều hành trang hơn để đưa ra những giải thích có thể thỏa mãn giới phê bình. Ví dụ, lý thuyết trò chơi hiện đại – trọng tâm của chương trình kinh tế ngày nay – lý giải vì sao ngay cả trong những thị trường có tính cạnh tranh cao, nơi người tiêu dùng và doanh nghiệp có thể tự do làm điều có lợi cho họ nhất, thì việc phân bổ tài nguyên không đồng đều vẫn tồn tại.

Ví dụ thuyết phục nhất cho những bất cập như vậy trong lý thuyết là khi mọi người trên khán đài sân vận động đều đứng cả dậy để nhìn rõ hơn, nhưng thực chất khi đó tầm nhìn không có gì thay đổi so với khi tất cả cùng ngồi. Theo lập luận của Galbraith, người tiêu dùng mua thêm xe hơi xa xỉ với kỳ vọng

hợp lý rằng chiếc xe ấy sẽ đem lại sự hài lòng vượt trội, xứng đáng với giá tiền, nhưng cuối cùng họ nhận ra rằng khi ai nấy đều mua xe thì kết quả chỉ khiến người ta phải định nghĩa lại thế nào là “xa xỉ”.

Đáp lại, những nhà phê bình thuyết Galbraith có thể hỏi: “Vì sao khách hàng không mua xe rẻ hơn và bỏ phiếu ủng hộ việc tăng thuế để đầu tư tốt hơn cho trường học và môi trường?”. Dù sao thì người tiêu dùng khôn ngoan cũng phải nhận ra rằng khi mọi người đều phải đóng thuế nhiều hơn, thì chiếc xe hơi tuy rẻ hơn nhưng cũng phải vất vả mới mua được vì thuế đang ở mức cao, vì thế nó sẽ giúp họ thỏa mãn chẳng kém gì việc mua chiếc xe đắt tiền khi thuế còn thấp.

Đôi lúc, giới tâm lý học gọi các nhà kinh tế đưa ra câu hỏi kiểu như vậy là loại người “chỉ số thông minh cao nhưng không hiểu lý lẽ”. Một trong số những phát hiện được ghi nhận chi tiết nhất trong ngành kinh tế học hành vi – một lĩnh vực mới, giao thoa giữa tâm lý và kinh tế học – cho thấy người tiêu dùng không được khôn ngoan như trong giả định của các mô hình kinh tế truyền thống. Nếu Galbraith từng học qua môn kinh tế học hành vi, hẳn ông đã có thể cười nhạo giới phê bình khi đưa ra giả thuyết rằng người bình thường có thể nghĩ đến dù chỉ thoáng qua rằng khung giá trị tham chiếu của mình có thể bị dịch chuyển do tiêu dùng của người khác.

Lập luận của Galbraith có thể không được sự đồng thuận của những nhà kinh tế học ủng hộ thị trường tự do. Nhưng khác với nhiều nhà kinh tế phản đối học thuyết của mình, ông đã nhận ra sự phân bố tài nguyên bất hợp lý khi chứng kiến thực tế. Đôi lúc, người ta trao giải Nobel cho những học giả sai lầm

vì những lý do đúng đắn, nhưng hầu như chẳng bao giờ làm ngược lại, nghĩa là trao giải cho những người đi đến kết luận đúng vì những lý do sai.

New York Times, 11/05/2006

TUY MILTON FRIEDMAN vẫn là một nhân vật gây nhiều tranh cãi trong suốt cuộc đời ông, nhưng hầu như nhà kinh tế nào cũng phải thừa nhận rằng ông là một trong số những kinh tế gia có sức ảnh hưởng lớn nhất thế kỷ 20. Khác với trường hợp của John Kenneth Galbraith, Ủy ban bầu chọn giải Nobel khó mà bỏ sót những công trình của Friedman. Giải Nobel kinh tế đầu tiên được đồng thời trao cho Jan Tinbergen và Ragnar Frisch vào năm 1969; vào thời điểm này có rất nhiều ứng viên sáng giá khác cũng được cho là có đóng góp với giá trị gần tương đương. Friedman – người nhận giải Nobel năm 1976 – đã bỏ xa hầu hết các ứng viên khác.

Viện dẫn quan điểm ủng hộ thị trường tự do mà Friedman đã theo đuổi từ lâu, nhiều người vẫn luôn cho rằng ông chẳng mấy quan tâm đến những vấn đề như sự bất bình đẳng hay phúc lợi cho người nghèo. Nhưng những ai hiểu rõ ông sẽ khẳng định điều ngược lại. Trong bài cuối cùng của chương này – được viết sau khi Friedman qua đời năm 2006 – tôi sẽ phân tích những cống hiến của ông trong việc thiết kế chương trình trợ thuế cho người có thu nhập thấp, vốn được xem là chương trình xóa nghèo có tính đổi mới và được áp dụng rộng rãi nhất trên thế giới.

21. Phải chăng Milton Friedman thật sự là người rất nhân hậu?

Milton Friedman – người vừa qua đời tuần trước ở tuổi chín mươi tư – được phe ủng hộ chính phủ tinh giản xem như vị thánh bảo trợ. Những người thường viện đến tên ông khi đấu tranh yêu cầu tư nhân hóa bảo hiểm xã hội và cắt giảm an sinh xã hội có lẽ khá ngạc nhiên khi biết chính ông cũng là người thiết kế chương trình phúc lợi xã hội thành công nhất từ trước đến nay.

Ông nhận thấy tuy các lực thị trường có thể làm được nhiều điều kỳ diệu nhưng lại không thể đảm bảo phân phối thu nhập sao cho mọi người dân đều được thỏa mãn các nhu cầu kinh tế cơ bản. Ông đề xuất chương trình thuế thu nhập âm, thay thế đủ loại chương trình phúc lợi hiện tại bằng việc chuyển một khoản tiền duy nhất (ví dụ như 6.000 đôla) cho mỗi người dân. Một hộ gia đình bốn người không có thu nhập thị trường sẽ nhận được 24.000 đôla mỗi năm từ Sở Thuế vụ (IRS: Internal Revenue Service). Ứng với mỗi đồng đôla gia đình này kiếm được, số tiền đó sẽ giảm theo tỉ lệ nhất định, chẳng hạn 50%. Một gia đình bốn người kiếm được 12.000 đôla mỗi năm sẽ nhận được phần trợ cấp là 18.000 đôla (tức khoản tiền 24.000 đôla ban đầu trừ đi 6.000 đôla tiền thuế ứng với 50% khoản tiền họ kiếm được).

Đề án này của Friedman bắt nguồn một phần từ mối quan ngại về phúc lợi cho những người kém may mắn nhất. Vốn thực dụng hơn hết thấy những người theo chủ nghĩa thực dụng, ông nhất mạnh tính ưu việt của chương trình Thuế thu nhập âm so với các chương trình phúc lợi thông thường xét ở góc độ thực

tế thuần túy. Ông lý luận, nếu vấn đề chính của người nghèo là ở chỗ họ có quá ít tiền, thế thì cách đơn giản và ít tốn kém nhất là cứ trao thêm tiền cho họ. Ông thấy chẳng ích lợi gì khi thuê quân đội hay viên chức nhà nước đi phân phát phiếu thực phẩm, phiếu xăng, phiếu giữ trẻ ban ngày và trợ cấp thuê nhà.

Như thường lệ, chính sách của Friedman ra đời nhằm tối thiểu hóa những động cơ kinh tế nghịch chiều, điều mà phần lớn những người thiết kế các công trình phúc lợi trước đó không để ý đến. Mỗi chương trình như vậy đều do một cơ quan riêng biệt quản lý và thường giảm bớt phần trợ cấp cho gia đình căn cứ theo thu nhập tăng thêm của họ. 50% là tỉ lệ thường được dùng; như vậy một hộ gia đình tham gia vào bốn chương trình phúc lợi sẽ thấy rằng cứ mỗi đồng đôla kiếm thêm, phúc lợi của họ sẽ bị trừ đi 2 đôla. Không cần phải được đào tạo chính quy về kinh tế cũng có thể thấy khi đó làm việc chẳng được ích lợi gì. Ngược lại, theo phương án của Friedman, người nào càng làm thêm giờ thì càng mang được nhiều thu nhập sau thuế về nhà.

Chính phủ không bao giờ áp dụng thuế thu nhập âm vì lo rằng nếu trợ cấp đủ cho một gia đình bốn người tại thành thị sinh sống thì hàng loạt người cũng sẽ xin trợ cấp. Ví dụ, nếu mỗi người được nhận 6.000 đôla, thì một gia đình nông thôn với 30 thành viên hàng năm sẽ có một khoản tiền khổng lồ là 180.000 đôla, ngoài ra họ còn có thể trồng rau củ, nuôi thêm gia cầm gia súc. Do những nhóm người này có thể sống thoải mái trên tiền thuế của người khác, nên họ sẽ háo hức đón xem thông tin về tình hình tài chính công liên quan đến trợ cấp của mình trên bản tin đêm*. Bất kỳ sự ủng hộ chính trị nào cho một chương trình như vậy cũng khó lòng bền vững.

* Có lẽ ám chỉ chương trình tin tức chính trị kinh tế có phát buổi đêm của đài NBC, Mỹ. (ND)

Thay vào đó, Quốc hội áp dụng chương trình trợ thuế cho người có thu nhập thấp vốn khá tương đồng với thuế thu nhập âm, chỉ khác rằng những người có công ăn việc làm mới được hưởng. Đây là một trong số những chương trình phúc lợi hiếm hoi của Mỹ được nhân rộng tại nhiều quốc gia khác và tỏ ra hiệu quả hơn nhiều so với các chương trình phúc lợi truyền thống khác, đúng như Friedman dự báo. Tuy nhiên, vì chương trình này chỉ hỗ trợ những người có việc làm, nên nó không thể là thứ vũ khí duy nhất dùng trong cuộc chiến chống nghèo.

Tháng này, các nhà kinh tế học theo chủ nghĩa dân túy* như Jim Webb, Jon Tester và những người khác đã được bầu vào Quốc hội với hy vọng họ có thể củng cố hệ thống phúc lợi. Để làm được điều này, họ phải nghiêm túc lưu tâm đến quan điểm của Friedman về động cơ làm việc. Cần làm thế nào để mở rộng hỗ trợ cho người thất nghiệp mà không làm giảm động cơ làm việc của họ?

Có khả năng chương trình việc làm do chính phủ hỗ trợ và trợ cấp theo thu nhập quá ít ỏi, ngay cả với những gia đình đông người cũng không đủ sống. Khi đó đa số người dân có thu nhập thấp sẽ tiếp tục làm việc cho chủ tư nhân, như họ vẫn đang làm khi có chương trình trợ thuế cho người có thu nhập thấp. Với những người còn lại, chính phủ có thể đóng vai trò “người cứu độ cuối cùng”. Nếu được giám sát và huấn luyện đầy đủ, ngay cả những người không có trình độ cũng có thể làm nhiều việc hữu ích. Ví dụ họ có thể trồng cây con trên sườn đồi bị xói mòn, hay xóa hình vẽ graffiti ở những nơi công cộng. Hoặc họ có thể lái xe chở người già và người tàn tật. Tiền lương có được khi làm các dịch vụ công cộng hoặc

* Populist: người theo chủ nghĩa dân túy tuyên bố đứng về phía nhân dân, đặc biệt là những người kém may mắn để cải thiện đời sống của những đối tượng đó. (ND)

làm thuê cho các cơ sở tư nhân kèm với khoản trợ cấp khiêm tốn từ thuế thu nhập âm có thể giúp mọi người thoát nghèo. Phương sách kết hợp này hoàn toàn không thúc đẩy người ta đổ xô đi xin trợ cấp.

Tất nhiên, Friedman không hề muốn làm bộ máy nhà nước quan liêu thêm công kênh. Như những nhận xét của ông về việc cung cấp dịch vụ công từ chính phủ đã chỉ rõ, việc đảm bảo việc làm với mức lương thấp không làm bộ máy hành chính phình ra thêm. Bằng cách mời các công ty tham gia đấu thầu cho các hợp đồng trong chương trình, chính phủ có thể kiểm chế được các lực thị trường nhằm kiểm soát chi phí.

Liệu một chương trình như vậy có khả thi không khi ngân sách chính phủ đang thâm thủng nghiêm trọng? Trong bài báo viết năm 1943 có tựa đề “Thuế tiêu thụ như là một công cụ tài chính trong thời kỳ chiến tranh” (The Spendings Tax as a Wartime Fiscal Measure), Friedman đề xuất một hệ thống thuế tiêu dùng lũy tiến nhằm đem lại nguồn thu ngân sách cao tối đa nhằm thực hiện các mục tiêu quốc gia quan trọng. Bên cạnh việc kê khai thu nhập với Sở Thuế vụ, người dân còn phải khai báo thêm khoản tiết kiệm của họ, như những người tham gia Kế hoạch hưu trí 401(k) hiện nay đang thực hiện. Chênh lệch giữa thu nhập và tiết kiệm chính là phần tiêu dùng hàng năm. Chính phủ sẽ căn cứ vào số tiền này để tính thuế lũy tiến chứ không áp dụng mức thuế tiêu chuẩn. Friedman lập luận rằng, khoản thuế tiêu dùng cao thu được từ giới nhà giàu sẽ giúp tăng thu ngân sách với cái giá phải trả thấp nhất. Như vậy, nếu việc tăng cường an ninh kinh tế cho các gia đình có thu nhập thấp và trung bình là mục tiêu quốc gia quan trọng – theo quan điểm của nhiều cử tri – thì vẫn có nhiều cách để huy động ngân sách cho mục tiêu đó.

Xét theo những bằng chứng hiện có, Friedman rõ ràng là một kinh tế gia cao thượng và nhân hậu, có nhận thức sắc bén về vai trò của vận may đối với sự thịnh vượng của mỗi cá nhân hơn nhiều học trò của ông sau này. Khi nghiên cứu kỹ các công trình của ông, người ta sẽ mong muốn cải tạo hệ thống phúc lợi xã hội cho hiệu quả hơn thay vì dẹp bỏ nó.

New York Times, 23/11/2006

5

Thực trạng ảm đạm trong giảng dạy kinh tế

Trước khi trở thành bác sĩ, các sinh viên y khoa phải trải qua khóa đào tạo chuyên sâu, chú trọng thực hành về những công việc họ sẽ đảm nhiệm trong tương lai. Quy trình đào tạo sinh viên ngành luật, kế toán và quản trị hành chính công cũng tương tự như vậy.

Thế nhưng những ai mong muốn trở thành giáo sư đại học hay cao đẳng lại thường không qua những bước ấy. Việc học của họ chú trọng nắm vững kiến thức các môn thuộc lĩnh vực họ theo đuổi. Không ai dạy họ cách làm thế nào để truyền đạt hiệu quả nhất kiến thức của mình cho sinh viên. Không ai dạy họ cách giảng dạy. Khi xem xét kỹ, nhiều người sẽ thấy điều này thật lạ lùng, nhất là hiện nay chúng ta đã biết bộ não người có thể tiếp nhận thông tin mới dưới một số hình thức hiệu quả hơn những hình thức khác.

Sau gần bốn mươi năm giảng dạy kinh tế học nhập môn, tôi nhận thấy sai lầm phổ biến của các giáo sư là cố dạy cho sinh viên quá nhiều thứ. Những nhà lý luận về phương pháp học cho rằng não hình thành liên kết tốt nhất khi tiếp nhận thông tin lặp đi lặp lại nhiều lần. Trong một ngày bình thường, đa số sinh vật sống đều phải đối diện với lượng thông tin vượt quá khả năng hấp thụ của mình. Vì thế, quy luật ngầm trong

tiến hóa trước vấn đề này là: “Nếu nhận thông tin nào chỉ một lần duy nhất, hãy bỏ qua nó; nếu thông tin lặp đi lặp lại nhiều lần, hãy hình thành liên kết não để xử lý nó”. Tương tự như thế, sinh viên nhớ kiến thức được lâu hơn nếu ta chỉ tập trung xoáy sâu và một số tư tưởng trọng tâm rồi khuyến khích các em vận dụng chúng thường xuyên và linh hoạt.

NHỮNG BÀI VIẾT trong chương này kể về nỗ lực của tôi khi vận dụng quan điểm nêu trên trong các khóa kinh tế học cơ bản. Bài đầu tiên nói về những cải tiến trong giảng dạy ngoại ngữ, vốn cũng khá hữu ích khi áp dụng cho các bộ môn khác.

22. Vì sao việc giảng dạy kinh tế học lại kém hiệu quả đến vậy?

Kể từ khi bắt đầu giảng dạy kinh tế học vào thập niên 70, tôi nhận thấy nhiều người tỏ ra ngán ngẩm khi được biết nghề kiểm cơm của tôi. Khi hỏi lý do, họ thường đáp rằng: “Tôi học Nhập môn kinh tế cách đây vài năm rồi, toàn là công thức với biểu đồ rắc rối khủng khiếp thôi”.

Kỷ ức chẳng mấy tốt đẹp đó của họ hoàn toàn có thể hiểu được. Nhiều nghiên cứu cho thấy khi được kiểm tra kiến thức về các nguyên tắc kinh tế cơ bản sáu tháng sau khi kết thúc khóa Kinh tế học nhập môn, điểm trung bình của các sinh viên chẳng hơn gì những người chưa hề học các khóa này.

Trong các lĩnh vực khác của nền kinh tế, hiệu suất kém như vậy có thể bị kiện vì thiếu trách nhiệm. Nhưng trong hệ thống trường đại học, sinh viên và các bậc phụ huynh đã phải chịu đựng tình trạng đó từ năm này qua năm khác.

Vì sao các khóa kinh tế học nhập môn không hiệu quả hơn? Một trong những nguyên nhân là giáo sư cố dạy cho sinh viên quá nhiều. Trong một khóa học bình thường, sinh viên sẽ bị nhồi nhét hàng trăm khái niệm, phần nhiều trong số đó được mô tả dưới dạng công thức và biểu đồ phức tạp. Bốn mươi năm trước, nhà kinh tế học đoạt giải Nobel George J. Stigler từng viết: “Khi giảng hàng loạt kỹ thuật và vấn đề theo kiểu cưỡi ngựa xem hoa, sinh viên sẽ không xây dựng được cho mình hệ thống suy luận kinh tế cơ bản để biết phân tích các vấn đề kinh tế mà họ phải đối mặt ngoài đời với vai trò công dân”. Mô hình toán học vốn được coi là đặc trưng trong nghiên cứu kinh tế có thể giúp hình thành nên nhiều ý tưởng sâu sắc, nhưng không hề giúp các sinh viên ở giai đoạn nhập môn học được các nguyên tắc kinh tế cơ bản.

Tin mừng là cách tiếp cận mới tạo nên cuộc cách mạng trong giảng dạy ngoại ngữ hứa hẹn những cải tiến tương tự trong kinh tế và các môn học khác. Tôi từng học tiếng Tây Ban Nha suốt bốn năm trung học nhưng chật vật lắm mới khiến người ta hiểu được khi đến nước này. Thời trước, các lớp ngoại ngữ chủ yếu chú trọng đến các chi tiết ngữ pháp khó, vốn đóng vai trò tương tự như các tài liệu chuyên môn khiến sinh viên mới học kinh tế phải vò đầu bứt tai. Ngày nay, chương trình dạy ngoại ngữ hiệu quả nhất mô phỏng quá trình tự nhiên của trẻ em khi học tiếng mẹ đẻ.

Tôi biết đến lối tiếp cận mới này lần đầu tiên khi tham gia lớp tập huấn của Tổ chức Hòa bình Mỹ (Peace Corps) trước khi tham gia giảng dạy môn Toán và Khoa học tại Nepal. Chúng tôi học cách nói cho đúng ngữ pháp chứ không học các quy tắc ngữ pháp chính thống. Từ chỗ không biết chút tiếng Nepal nào, chỉ sau mười ba tuần học, chúng tôi phải đứng lớp giảng dạy bằng ngôn ngữ này. Tuy chỉ nắm được những kỹ năng ngôn ngữ cơ bản nhưng chúng tôi đã làm được điều đó.

Cũng như các em nhỏ chỉ cần một số mẫu câu đơn giản là có thể diễn đạt rất nhiều suy nghĩ của mình, một vài nguyên tắc kinh tế cơ bản có thể tạo nên bước tiến dài trong trình độ kinh tế. Người nào tập trung học những nguyên tắc này và áp dụng chúng thường xuyên vào các trường hợp quen thuộc, gần gũi xung quanh có thể dễ dàng nắm vững chúng chỉ sau một học kỳ.

Hình thức truyền đạt tư tưởng đóng vai trò quan trọng. Có lẽ vì giống loài của chúng ta tiến hóa thành “người kể chuyện”, nên bộ não con người bẩm sinh đã dễ tiếp nhận những thông tin được truyền đi dưới hình thức tường thuật. Nhiều năm trước đây, tôi nghĩ ra một bài tập có thể tận dụng trực tiếp thế mạnh này.

Mỗi học kỳ hai lần, tôi yêu cầu sinh viên đặt ra một câu hỏi lý thú từ những trải nghiệm và quan sát hàng ngày của họ. Trong vòng năm trăm từ, các em phải vận dụng các nguyên tắc kinh tế cơ bản để giải đáp câu hỏi đó. Tôi gọi đó là bài tập “nhà tự nhiên kinh tế”, liên tưởng đến cách nhà sinh vật học ngoài thực địa vận dụng lý thuyết Darwin để giải thích về những đặc điểm và hành vi của sinh vật.

Phần lớn bài viết của sinh viên vận dụng nguyên tắc chi phí - lợi ích, theo đó một cá nhân có lý trí sẽ chỉ thực hiện các hành động mang lại lợi ích cao hơn chi phí. Nguyên tắc này cũng giúp lý giải những quy định của chính phủ mà bề ngoài trông có vẻ bí ẩn. Ví dụ, sinh viên Greg Balet từng đặt câu hỏi vì sao luật quy định các bậc cha mẹ phải buộc con nhỏ vào ghế an toàn dù chỉ lái xe một quãng đường ngắn đến tiệm tạp hóa, nhưng lại cho phép em bé ngồi trong lòng họ trong chuyến bay từ New York đi Los Angeles.

Một nguyên nhân khả dĩ là nếu máy bay nổ thì dù đứa trẻ có được buộc vào ghế an toàn hay không cũng không khác biệt là bao. Nhưng Balet lập luận rằng vì lợi ích thực tế của đai an toàn trên máy bay là giúp hành khách không bị thương khi máy bay vào vùng nhiễu loạn không khí, vì thế ghế an toàn rất hữu dụng trên máy bay lẫn xe hơi.

Cậu cho rằng vấn đề hẳn phải nằm ở khía cạnh chi phí. Khi đã thiết kế ghế an toàn cho trẻ trên xe hơi thì bạn chẳng hề tốn kém gì thêm nếu buộc trẻ vào đó. Nhưng nếu muốn cho trẻ ngồi ghế an toàn trong chuyến bay từ New York đến Los Angeles thì bạn phải mua thêm vé có giá đến 1.000 đôla.

Vì thế, xét theo nguyên tắc chi phí - lợi ích, xem ra dùng ghế an toàn trên xe hơi có lợi hơn trên máy bay. (Khi có người phản đối rằng chi phí chẳng có ý nghĩa gì so với độ an toàn, các nhà kinh tế học thường đơn giản đáp rằng: “Thế anh có kiểm tra thắng xe mỗi sáng trên đường đi làm không?”).

Các nguyên lý kinh tế cơ bản không phải là khoa học chế tạo tên lửa. Ngay cả trẻ em cũng có thể hiểu được chúng. Ví dụ, tác giả blog DavosNewbies.com, Lance Knobel kể rằng ông đã mua vui cho cậu con trai 11 tuổi của mình bằng những câu đố dạng “nhà tự nhiên kinh tế” trước giờ đi ngủ, và “con tôi chẳng bao giờ chán”.

Xét tới tầm quan trọng của những lựa chọn kinh tế của mỗi cá nhân và xã hội, việc giảng dạy kinh tế hiệu quả hơn sẽ đưa lại những lợi ích khổng lồ. Vì những khóa kinh tế học kiểu truyền thống vốn không mấy hiệu quả, nên ta cũng chẳng mất gì nếu thử nghiệm phương pháp mới.

New York Times, 12/08/2007

MỘT NGHIÊN CỨU từng đưa ra kết luận gây sốc rằng sau khi học các khóa kinh tế nhập môn, khả năng giải đáp các vấn đề cơ bản của sinh viên thậm chí còn kém hơn trước khi học. Tác giả của nghiên cứu này lý luận rằng một trong những lý do là bản thân các giáo sư cũng không thực sự nắm vững các nguyên tắc mà họ giảng dạy. Trong bài tiếp theo, tôi sẽ đi sâu vào phân tích gây lo ngại này.

23. Phải chăng khái niệm chi phí cơ hội khó hiểu đến thế?

Người ta đã đưa ra nhiều nguyên nhân để giải thích vì sao kiến thức từ các khóa kinh tế học nhập môn thường chẳng đọng lại chút gì dài lâu trong đầu sinh viên. Có lẽ lý do chính là vì các giáo sư cố dạy quá nhiều điều. Các trang trình chiếu Power Point cũng như những công nghệ khác dùng trong lớp học giúp giảng viên có thể giới thiệu rất nhiều tài liệu chỉ trong vòng một giờ. Khi dạy như thế, họ cảm thấy mình làm tốt nhiệm vụ. Nhưng liệu sinh viên có thể tiếp thu được bao nhiêu?

Một vấn đề khác là khóa kinh tế học cơ bản thường được thiết kế cho một nhóm nhỏ định học tiếp để trở thành nhà kinh tế học chứ không phải cho đại đa số sinh viên. Những khóa như vậy chú trọng các mô hình toán học, vốn được coi là nền móng của lý thuyết kinh tế hiện đại. Điều này làm nản lòng nhiều sinh viên, khiến họ chẳng còn mấy thời gian và sức lực để học các nguyên lý kinh tế cơ bản cần thiết để lý giải các hành vi trong cuộc sống hàng ngày.

Hãy còn một nguyên nhân đáng lo nữa dẫn đến thực trạng sinh viên không tiếp thu được các khái niệm kinh tế cơ bản, đó là bản thân nhiều giáo sư cũng không nắm vững những khái niệm này vì bản thân họ ngày trước cũng học qua lớp kinh tế cơ bản với nhiều kiến thức chung chung, trước khi học tiếp các khóa cao hơn thậm chí còn đi sâu vào kỹ thuật hơn.

Ta thử xét đến nguyên tắc chi phí - lợi ích, theo đó người ta chỉ hành động khi lợi ích tối thiểu bằng với chi phí bỏ ra. Tuy nguyên tắc này nghe có vẻ cực kỳ đơn giản, nhưng nhiều người lại áp dụng sai vì không hiểu các yếu tố cấu thành chi phí liên quan. Ví dụ, chi phí kinh tế thực khi đi nghe hòa nhạc – tức “chi phí cơ hội” – không chỉ gồm chi phí lộ là giá vé mà còn có chi phí ẩn là giá trị của những cơ hội khác mà người xem phải bỏ qua khi chọn đi nghe hòa nhạc.

Hầu hết các nhà kinh tế đều coi chi phí cơ hội là một khái niệm trọng yếu. Tuy nhiên, một nghiên cứu gần đây của Paul.J.Ferraro và Laura O.Taylor thuộc Đại học Georgia State cho thấy có thể nhiều nhà kinh tế học chuyên nghiệp cũng không thực sự hiểu rõ khái niệm này. Trong cuộc họp thường niên năm 2005 của Hiệp hội Kinh tế Mỹ, các nhà nghiên cứu đã yêu cầu hai trăm đại biểu là các nhà kinh tế học chuyên nghiệp trả lời câu hỏi sau:

“Bạn có vé miễn phí đi xem buổi diễn của Eric Clapton (không bán lại được). Bob Dylan cũng biểu diễn cùng tối hôm ấy và đó là hoạt động duy nhất ngoài buổi diễn của Clapton mà bạn quan tâm. Giá vé buổi diễn của Dylan là 40 đôla. Thường ngày, bạn sẽ sẵn lòng trả đến 50 đôla để xem Dylan diễn. Giả sử không có chi phí phát sinh nào khác liên quan đến việc xem biểu diễn. Căn cứ vào thông tin trên, theo bạn chi phí cơ

hội khi chọn xem buổi diễn của Eric Clapton là bao nhiêu? (a) 0 đôla; (b) 10 đôla; (c) 40 đôla; (d) 50 đôla”.

Chi phí cơ hội khi xem buổi diễn của Clapton là tổng giá trị những gì bạn phải hy sinh khi theo lựa chọn này, tức là giá trị buổi diễn của Dylan đối với bạn. Giá trị đó là 10 đôla – phần chênh lệch giữa số tiền 50 bằng tương đương giá trị buổi diễn của Dylan đối với bạn và số tiền 40 bằng tiền vé mà bạn phải trả nếu đi xem. Vậy đáp án rõ ràng là 10 đôla. Nhưng chỉ 21,6% số nhà kinh tế học tham gia khảo sát trả lời đúng, tỉ lệ này còn thấp hơn tỉ lệ đúng khi chọn đáp án theo kiểu ngẫu nhiên.

Vài nhà kinh tế học trả lời sai đã phản đối rằng nếu ai nấy đều biết áp dụng nguyên tắc chi phí - lợi ích thì việc nắm vững định nghĩa chính xác về chi phí cơ hội là không quan trọng. Thế là nhóm nghiên cứu phỏng vấn một nhóm các nhà kinh tế khác với câu hỏi như trên, chỉ đổi câu cuối cùng thành: “Vậy chi phí tối thiểu cần có thể biến quyết định đi xem buổi diễn của Clapton thành lựa chọn ưu tiên với bạn là bao nhiêu?”. Câu trả lời vẫn là 10 đôla. Tuy lần này số người đáp đúng có tăng, nhưng đại đa số vẫn trả lời sai.

Khi đặt câu hỏi đầu tiên với một nhóm đông sinh viên cao đẳng, nhóm nghiên cứu nhận thấy việc học kinh tế cơ bản tạo ra hiệu ứng ngược. Chỉ có 7,4% sinh viên học kinh tế trả lời đúng, trong khi tỉ lệ này trong nhóm sinh viên chưa học kinh tế lên đến 17,2%.

Cần phải coi việc dạy sinh viên biết cân nhắc một cách khôn ngoan giữa chi phí và lợi ích là một trong những mục tiêu quan trọng nhất trong các khóa kinh tế học cơ bản. Chi phí cơ hội khi cố gắng giảng giải cho sinh viên hàng loạt kiến thức chuyên môn chung chung xem ra không giúp đạt được mục

tiêu này. Như Ferraro và Taylor đã viết trong tiêu đề phụ cho bài nghiên cứu của họ, đó là “thành tích ảm đạm của một môn khoa học ảm đạm”.

New York Times, 01/9/2005

TRONG SÁCH *Nhà tự nhiên kinh tế* (The Economic Naturalist), tôi có chọn in hơn một trăm ví dụ hay nhất trong số các bài tập môn Nhà tự nhiên kinh tế mà các em sinh viên đã làm trong nhiều năm qua. Bài cuối của chương này là hai câu hỏi mà tôi rất thích.

24. Vì sao cô dâu mua áo cưới còn chú rể chỉ thuê lễ phục?

Vì sao trên phím bấm máy rút tiền ven đường lại có ký tự chữ nổi (Braille)? Đây là một câu hỏi thú vị, vì người rút tiền từ loại máy này đa số là tài xế và không ai trong số họ bị khiếm thị. Theo sinh viên Bill Tjoa, nguyên nhân là do nhà sản xuất máy ATM dù gì cũng phải thiết kế phím bấm có ký tự chữ nổi trên máy rút tiền dành cho người đi bộ, vì thế nếu tất cả các máy đều giống nhau thì chi phí sản xuất sẽ rẻ hơn. Nếu không, nhà sản xuất phải làm hai dòng sản phẩm riêng biệt và đảm bảo mỗi loại được để ở vị trí phù hợp. Giả sử ký tự chữ nổi gây phiền toái cho khách rút tiền bình thường thì nhà sản xuất có lý do để cân nhắc tăng thêm chi phí nhằm làm hai dòng máy. Nhưng trên thực tế khách không phiền gì cả.

Câu hỏi nêu trên của Tjoa là tựa đề của một trong hai bài tập “Nhà tự nhiên kinh tế” cậu nộp cho tôi khi học lớp kinh tế cơ

bản. Đề bài tập là “dùng một hay nhiều nguyên tắc kinh tế đã học trong lớp để đặt ra và trả lời một câu hỏi lý thú về khuôn mẫu hành vi hay sự kiện tự mình quan sát được”.

Đề bài nói thêm: “Các em chỉ được viết bài trong vòng 500 từ. Rất nhiều bài làm xuất sắc khác thậm chí còn ngắn hơn thế nhiều. Đừng có nhồi nhét vào bài viết đủ thứ thuật ngữ phức tạp. Hãy tưởng tượng rằng các em đang nói chuyện với một người thân nào đó chưa từng học về kinh tế. Bài viết hay nhất phải thật rõ ràng dễ hiểu với những người như vậy, thế nên tất nhiên trong bài sẽ hoàn toàn không xuất hiện bất kỳ biểu thức đại số hay biểu đồ nào”.

Trong những năm qua, các sinh viên của tôi đã nêu ra và trả lời hàng nghìn câu hỏi thú vị, nói theo nghĩa đen. Tôi thích câu hỏi của sinh viên Jennifer Dulski: “Vì sao cô dâu thường chi hàng nghìn đôla mua áo cưới mà họ sẽ chẳng bao giờ mặc lại lần nữa trong khi chú rể chỉ thuê bộ lễ phục giá rẻ tuy họ có thể mặc lại nó trong những dịp trọng trọng khác sau này?”

Vài chục năm trước, khi bắt đầu dạy Kinh tế cơ bản, tôi chưa từng nghĩ đến việc ra bài tập kiểu này cho sinh viên. Ý tưởng nảy ra khi tôi tham gia vào giai đoạn đầu một chương trình thí điểm về môn Viết trong các khoa, một phong trào giáo dục hứa hẹn sẽ tạo nên cuộc cách mạng trong phương pháp học tập ở mọi cấp. Chương trình được tài trợ bởi tổ chức John S. and James L. Knight Foundation, nhằm khuyến khích sinh viên viết về những khái niệm các em học được trong các bộ môn khác nhau.

Ý tưởng ban đầu bắt nguồn từ phát hiện rằng cách tốt nhất để nắm vững một khái niệm nào đó là viết về nó. Tuy bộ não con người hết sức linh hoạt, nhưng những nhà lý luận về phương pháp học tập giờ đã nhận ra rằng nó có thể tiếp nhận thông tin truyền đạt theo một số hình thức hiệu quả hơn

những hình thức khác. Do vậy, theo nhà tâm lý học Jerome Bruner, trẻ em “chuyển đổi các sự kiện thành chuyện kể, và trong quá trình nhận thức cuộc sống, các em sử dụng kinh nghiệm của mình dưới dạng câu chuyện như cơ sở để suy nghĩ xa hơn”. Ông cho biết thêm: “Nếu các em không hiểu được một vấn đề nào đó dưới dạng tường thuật, các em sẽ không nhớ rõ điều đó lắm và có vẻ cũng không nghiền ngẫm vấn đề ấy về sau”. Ngay cả người lớn cũng vậy, chúng ta dễ xử lý thông tin dưới dạng tường thuật hơn dạng trừu tượng như công thức hay biểu đồ. Sự tường thuật do ta tự thực hiện là hiệu quả nhất.

Bài tập Nhà tự nhiên kinh tế tận dụng thế mạnh này. Học kinh tế cũng giống như học ngoại ngữ. Trong cả hai môn, tiến bộ thực sự đạt được nhờ kỹ năng nói. Những bài viết Nhà tự nhiên kinh tế khiến người học phải tìm kiếm những câu chuyện kinh tế thú vị trong thế giới quanh họ. Khi tìm ra được, trước tiên họ rất muốn chia sẻ với người khác. Họ cũng sẽ kể lại những câu chuyện tương tự được nghe từ bạn bè cùng lớp. Mỗi lần kể như vậy, sinh viên lại hiểu rõ thêm về nguyên lý nền tảng ẩn trong các câu chuyện.

Nhiều sinh viên khi làm bài tập này lần đầu tiên thường vất vả tìm một câu hỏi thú vị. Nhưng đến khi sắp hết hạn nộp bài viết thứ hai, các em lại không biết nên chọn câu nào trong nhiều vấn đề thú vị tương đương để viết bài.

Bài viết không hoàn toàn thay thế cho chương trình học chính thống, nhưng ảnh hưởng dài lâu của khóa học chủ yếu đến từ những bài này. Khi sinh viên quay lại tham gia kỳ họp lớp thì các công thức và biểu đồ đã bị lãng quên từ lâu, nhưng các em thường nhắc những câu hỏi và câu trả lời đã viết trong thời gian học.

Với câu hỏi về trang phục đám cưới, Dulski lý giải rằng hầu hết các cô dâu đều muốn trở nên thật thời trang và khác biệt trong ngày cưới, nên công ty cho thuê áo cưới phải sắm rất

nhiều mẫu váy áo khác nhau, mỗi cỡ khoảng 40-50 mẫu. Thỉnh thoảng, có khi đến bốn hay năm năm mới có người thuê lại cùng một bộ. Vì vậy công ty phải tính giá thuê cao hơn giá mua để bù đắp chi phí. Ngược lại, chú rể sẵn lòng mặc những kiểu phổ thông nên công ty chỉ cần chuẩn bị hai đến ba bộ mỗi cỡ. Mỗi bộ được thuê nhiều lần trong năm, điều này giúp giá thuê rẻ hơn nhiều so với giá mua.

Daniel Boorstin, nguyên là thủ thư của Thư viện Quốc hội, từng hàng ngày thức dậy lúc năm giờ sáng và viết lách suốt hai tiếng trước khi đi làm. Ông giải thích “Tôi viết để khám phá xem mình nghĩ gì. Dù sao thì quán bar cũng không mở cửa vào giờ đó”. Những giờ làm việc buổi sáng của Boorstin giá trị hơn ông nghĩ. Viết lách không chỉ làm kiến thức trong đầu bạn trở nên sáng rõ, mà còn là cách hết sức hiệu quả để học những điều mới.

New York Times, 29/9/2005

6

Đôi điều suy nghĩ về hệ thống bảo hiểm y tế

Vào năm 2000, Deborah Shank bị thương nặng khi một chiếc xe tải đâm vào chiếc minivan của cô ngay bên phía người lái. Khi đó Shank là nhân viên xếp kệ tại một cửa hàng thuộc hệ thống Walmart tại Cape Girardeau, bang Missouri và vừa mới đủ tiêu chuẩn được hưởng chương trình bảo hiểm y tế của công ty; vì thế phần lớn viện phí của cô được chương trình này chi trả ngay lúc đó. Nhưng vì bị tổn thương não nghiêm trọng và buộc phải gắn với xe lăn cả đời nên cô yêu cầu dịch vụ chăm sóc toàn thời gian. Trong vụ kiện công ty có tài xế gây tai nạn, tòa phán quyết công ty phải trả cho cô 417.000 đôla để trang trải các chi phí chăm sóc sức khỏe.

Tuy nhiên, vào năm 2007, một phiên tòa khác buộc gia đình cô phải hoàn trả cho hãng Walmart 470.000 đôla tiền viện phí và thuốc men đã chi cho Shank. Quyết định lần thứ hai này của tòa viện dẫn một điều khoản trong chương trình bảo hiểm y tế của công ty rằng họ có quyền lấy lại tiền thuốc men nếu nhân viên bị nạn nhận được tiền bồi thường sau vụ kiện.

Thông lệ lấy lại chi phí này từng được ủng hộ vì nếu một người được bồi thường hai lần cho cùng một khoản chi phí y tế thì không công bằng. Nhưng số tiền có được từ vụ kiện của

Shank còn không đủ trả cho dịch vụ điều dưỡng và thấp hơn nhiều so với chi phí điều trị tại bệnh viện.

Trong số các quốc gia công nghiệp phát triển, chỉ có Mỹ là không cung cấp dịch vụ bảo hiểm y tế toàn dân. Khoảng 45 triệu người Mỹ không được hỗ trợ dịch vụ chăm sóc sức khỏe cơ bản. Tuy bệnh nhân không có bảo hiểm thường vẫn được điều trị trong phòng cấp cứu bệnh viện, nhưng chi phí y tế vẫn là nguyên nhân chính khiến những gia đình như nhà Shank vỡ nợ, tuy họ có cơ sở để tin rằng mình đã được bảo hiểm thỏa đáng.

Trong quá trình hồi phục sau Thế chiến thứ hai, những quốc gia dân chủ tại châu Âu đã thiết lập một hệ thống an sinh xã hội chu đáo cho người dân của họ, trong đó bao gồm cả bảo hiểm y tế toàn dân và chương trình lương hưu khá rộng rãi. Ngược lại, hệ thống an sinh xã hội tại Mỹ được giao cho khu vực doanh nghiệp. Về bản chất, thực trạng này bắt nguồn từ sự tình cờ, khi hãng General Motors và Liên đoàn công nhân ngành ô tô ký thỏa ước lao động với những điều khoản rộng rãi khác thường trong những ngày đầu của thời kỳ bùng nổ kinh tế sau chiến tranh.

Trong thời kỳ mà những tập đoàn lớn của Mỹ hầu như không hề chịu sự cạnh tranh của nước ngoài, hệ thống ấy hoạt động khá hiệu quả. Nhưng khi chi phí chăm sóc sức khỏe bắt đầu leo thang và cạnh tranh từ nước ngoài trên thị trường ngày càng nhiều, thì biên lợi nhuận cần thiết để duy trì hệ thống an sinh bắt đầu giảm dần. Nhiều chủ doanh nghiệp thích nghi bằng cách ngày càng thu hẹp số lượng lao động được hưởng bảo hiểm y tế và các phúc lợi khác. Một số công ty như Walmart còn tiến xa hơn bằng cách giới hạn mức đền bù cho những nhân viên thuộc phạm vi bảo hiểm của họ.

Tuy các nhà phân tích chính sách đều nhất trí rằng hệ thống bảo hiểm y tế Mỹ cần được cải tạo toàn diện, nhưng các dự thảo chính sách cụ thể về vấn đề này vẫn tiếp tục chịu nhiều tranh cãi. Những bài viết trong chương này đề cập đến các vấn đề gây tranh luận đó.

CÓ LẼ câu hỏi khó trả lời nhất về mặt đạo đức đối với giới chuyên môn trong lĩnh vực chăm sóc sức khỏe là mức độ chăm sóc dành cho bệnh nhân đã không còn hy vọng chữa trị – những nguồn lực hiếm hoi có thể dùng cho nhiều người khác cũng đang rất cần. Thật lý tưởng nếu nói rằng mọi người cần được hưởng các dịch vụ chăm sóc sức khỏe không giới hạn, nhưng nhiều biện pháp rõ ràng đưa lại giá trị quá nhỏ bé, không xứng đáng với chi phí bỏ ra. Vậy đâu là giới hạn? Trong bài viết đầu tiên ra đời năm 2006, tôi lập luận rằng những tình cảm đạo đức như sự cảm thông đóng vai trò quan trọng trong nỗ lực giải đáp cho câu hỏi trên.

25. Phải chăng sự điều trị nhân đạo là quyền cơ bản?

“Người nghèo có xứng đáng được duy trì sự sống không?”, đó là tựa đề bài báo đăng trên trang Slate (www.slate.com/id/2133518/?nav=fo) của nhà kinh tế học Steven E. Landburg. Khi đặt ra câu hỏi “một phụ nữ không thể trả nổi hóa đơn viện phí đã bị rút ống thở và tử vong. Liệu điều này có trái đạo lý

hay không?”, Landburg đã viện dẫn đến “những cân nhắc về mặt kinh tế” để gợi ý rằng câu trả lời là không.

Nhiều nhà bình luận cho rằng lập luận của ông là hoàn toàn phi đạo đức. Vâng, đúng là như thế. Bên cạnh đó, nó còn hết sức phi kinh tế nữa. Hai nhận định này có liên quan với nhau.

Tirhas Habtegeris, một người nhập cư hợp pháp hai mươi bảy tuổi, hiện đang hấp hối vì bệnh ung thư tại Trung tâm y tế Baylor tại Plano, bang Texas, sống nhờ máy thở. Theo các bác sĩ, cô không có cơ may hồi phục. Tuy nhiên, cô hy vọng có thể sống đến khi mẹ cô từ châu Phi sang.

Habtegeris chỉ có ít tiền và không có bảo hiểm y tế. Vào ngày 01/12, ban quản lý Trung tâm thông báo cho anh trai cô rằng nếu không tìm được bệnh viện nào chịu chữa trị cho cô, Trung tâm Baylor sẽ buộc phải chấm dứt việc chăm sóc sau mười ngày. Nhưng gia đình cô đã không thể tìm được bệnh viện nào nhận chữa dù Trung tâm Baylor có trợ giúp. Đúng theo thông báo, Trung tâm rút ống thở của cô vào ngày 12/12, căn cứ theo một điều luật do George W. Bush ký năm 1999 khi còn là thống đốc bang Texas. Điều luật này miễn cho các bác sĩ nghĩa vụ phải điều trị kéo dài sự sống sau mười ngày kể từ khi chính thức ra thông báo chính thức rằng hình thức điều trị đó là “không thích hợp” xét về mặt y khoa.

Theo anh trai của Habtegeris, cô không hề hôn mê như Terri Schiavo nên khi bị rút ống thở, cô cố gắng tự hít thở. Anh cô và nhiều thành viên khác trong gia đình mô tả cái chết đầy đau đớn do ngạt thở suốt hơn mười sáu phút của cô. Mẹ cô chưa kịp tới. (Các nhân viên của Trung tâm Baylor cho biết quyết định của họ không liên quan gì đến lý do tài chính).

Để bào chữa cho Trung tâm Baylor, Landburg lý luận rằng việc điều trị cho Habtegeris không phù hợp với nguyên tắc cơ

bản về chi phí - lợi ích trong kinh tế, theo đó một hành động chỉ được thực hiện nếu lợi ích cao hơn chi phí. Rất dễ tính toán chi phí của việc chăm sóc người bệnh, nhưng việc đo lường lợi ích thì khó hơn nhiều. Đây cũng chính là điểm sai lầm trong lập luận của Landsburg.

Nhìn chung, giới kinh tế đo lường lợi ích của một hành động bằng cái giá mà người thụ hưởng lợi ích đó sẵn lòng trả để hành động ấy được diễn ra. Để phỏng tính lợi ích cao nhất của việc điều trị cho Habtegeris, Landsburg giả định rằng trước khi bị bệnh, cô đứng trước hai lựa chọn: Mua bảo hiểm cho phép dùng máy thở miễn phí khi cần hoặc nhận 75 đôla tiền mặt (số tiền theo ước tính của ông về chi phí bảo hiểm loại này cho một người còn trẻ và khỏe mạnh). Ông giả định một cách đầy thuyết phục rằng cô sẽ chọn nhận tiền mặt. Theo ông, quyết định đó ngầm cho thấy lợi ích của việc duy trì sự sống cho Habtegeris hẳn phải thấp hơn chi phí.

Ông đã sai lầm vì nhiều lý do. Thứ nhất, ông không để ý đến nguyên nhân tối thượng khiến xã hội cần có hệ thống an sinh. Ngay cả những người có tiền cũng hiểu rằng tai nạn chỉ là một sự cố không may – ví dụ như mất việc và mất bảo hiểm y tế, hoặc kẹt trong trận bão tuyết trên núi mà không có tiền thuê trực thăng cứu hộ. Khi nghĩ đến những nguy cơ đó, hẳn sẽ có nhiều người ủng hộ nỗ lực cứu nạn với chi phí do cả tập thể cùng chung tay chi trả. Đặt vấn đề người nghèo không mua, hoặc không thể mua bảo hiểm tư nhân cho những sự cố đó là hoàn toàn không thích hợp.

Đáng buồn hơn nữa là Landsburg đã hoàn toàn phớt lờ những xúc cảm đạo đức như sự thông cảm và thấu cảm. Từ thời Adam Smith, các nhà kinh tế học đã nhận thấy quyết định kinh tế thường chịu tác động bởi những xúc cảm như vậy. Kết quả là có rất nhiều người được lợi khi một bệnh nhân cận kề

cái chết được chữa trị. Nếu có cơ hội, hẳn nhiều người đã rất vui lòng đóng góp để điều trị cho Habtegeris. Nhưng vì việc tổ chức hàng loạt hoạt động quyên góp cho các ca như vậy là không khả thi, nên chúng ta trao quyền cho chính phủ can thiệp khi có nhu cầu.

Lập luận của Landsburg khớp với khác biệt quan trọng giữa hai khái niệm “sự sống được thống kê” và “sự sống được nhận diện” do nhà kinh tế học Thomas C. Schelling đề ra. Ông nhận thấy nghịch lý rõ rệt rằng người ta sẵn lòng bỏ ra hàng triệu đôla để cứu sống một nạn nhân cụ thể nào đó (ví dụ người thợ bị kẹt trong hầm mỏ) nhưng lại không muốn chi đến 200.000 đôla để lắp rào chắn đường tàu trên đường cao tốc tuy việc này có thể cứu ít nhất một mạng người mỗi năm.

Schelling khẳng định sự khác biệt này không vô lý xét ở góc độ kinh tế, vì xã hội xác định giá trị lợi ích của hai trường hợp trên theo những cách khác nhau. Để người nào đó chịu nguy cơ bị tai nạn xe hơi không chắc xảy ra là một chuyện, còn bỏ mặc một nạn nhân có danh tính cụ thể trong cảnh cùng quẫn lại là chuyện khác.

Khi đưa ra luận điểm hoàn toàn phi lý về mặt kinh tế để bênh vực cho quyết định của Trung tâm trong vụ Habtegeris, Landsburg đã vô tình củng cố thêm lý lẽ cho những người thường khẳng định một cách sai lạc rằng chi phí và lợi ích không hề có vai trò đáng kể gì trong những quyết định chính sách liên quan đến y tế và an sinh. Việc giảm thiểu những rủi ro nhỏ mà ta phải đối mặt hàng ngày khá tốn kém, trong khi cũng số tiền đó có thể được dùng cho những nhu cầu cấp thiết khác. Chúng ta không thể nào suy xét một cách khôn ngoan về những quyết định này mà không cân nhắc đến các chi phí và lợi ích có liên quan.

Việc phân tích chi phí - lợi ích không biến người ta thành tên quái vật vô đạo đức. Ở những quốc gia thịnh vượng nhất thế giới, quy luật chi phí - lợi ích đúng đắn không bao giờ khiến người ta ngưng hệ thống duy trì sự sống khi bệnh nhân hoàn toàn tỉnh táo, có phản ứng và phản đối hành động đó. Lập luận của của Landsburg theo hướng ngược lại là mù quáng, xét ở khía cạnh kinh tế lẫn đạo đức.

New York Times, 19/01/2006

BÀI TIẾP THEO được viết vào tháng 02/2007 đặt ra câu hỏi vì sao hệ thống bảo hiểm y tế Mỹ lại yếu kém như vậy tuy tỉ lệ đầu tư trên đầu người cho dịch vụ này cao gấp đôi so với nhiều quốc gia khác.

26. Vì sao hệ thống bảo hiểm y tế Mỹ lại hoạt động kém hiệu quả như vậy?

Trong Thông điệp Liên bang của mình, Tổng thống George W. Bush cho rằng việc cắt giảm thuế sẽ giúp những người hiện chưa có bảo hiểm dễ mua được bảo hiểm hơn. Ngay ngày hôm sau, Stephen Colbert đã giễu cợt phát biểu này trong chương trình trên kênh hài kịch Comedy Central: “Thật quá đơn giản. Những người nào không mua nổi bảo hiểm y tế thường cũng có thu nhập dưới mức chịu thuế. Nếu được miễn giảm phần thuế mà họ không thiếu nợ thì họ có thể dùng số tiền mà họ không lấy lại được từ phần thuế không hề nộp để mua bảo hiểm y tế mà họ không có khả năng chi trả.”

Chính thế. Các nhà kinh tế học nghiên cứu lĩnh vực chăm sóc sức khỏe từ lâu đã biết rằng các động cơ thị trường khiến công ty bảo hiểm tư nhân chi những món tiền khổng lồ để né tránh những khách hàng thực sự cần chăm sóc sức khỏe. Tình trạng này giảm bớt (nhưng không hết hẳn) nhờ các khế ước bảo hiểm với chủ lao động. Đề xuất của Tổng thống Bush hướng người ta đến hợp đồng bảo hiểm cá nhân, vì thế nó càng khiến những người không khỏe mạnh bị chối bỏ. Những người này có thể vẫn được bảo hiểm miễn là không đổi việc. Thế nhưng không công ty tư nhân nào muốn ký hợp đồng bảo hiểm riêng lẻ với những người này ở mức giá trong khả năng của mọi người.

Tuy đề xuất của ông Bush không giúp gì được cho những người chưa được bảo hiểm, nhưng đó vẫn chưa phải là điều nghiêm trọng nhất. Vấn đề tệ hơn là ở chỗ nó gắn với một hệ thống bảo hiểm y tế tốn kém gấp đôi so với hệ thống của 21 quốc gia có tuổi thọ trung bình cao hơn nước Mỹ. Chi phí này tại Mỹ cao như vậy một phần vì bảo hiểm tư đã đẩy chi phí hành chính lên nhiều lần, hiện chiếm tới 31% tổng chi phí.

Các nhà kinh tế học nghiên cứu lĩnh vực chăm sóc sức khỏe nhất trí rằng nhà nước đứng ra chi trả các khoản bồi thường bảo hiểm là biện pháp khả thi duy nhất để kiểm soát những chi phí mà công ty bảo hiểm dùng để xác định và từ chối những khách hàng có vấn đề về sức khỏe. Hệ thống bảo hiểm y tế toàn dân (tức chính phủ) của Canada phục vụ cho tất cả mọi người nhưng chi phí hành chính lại thấp hơn 17% so với hệ thống của Mỹ.

Chi phí y tế tại Mỹ hiện đã vượt qua con số 2.000 tỷ đôla một năm. Hệ thống bảo hiểm toàn dân chỉ cần giảm chi phí hành chính xuống bằng mức các quốc gia khác cũng đã giúp tiết kiệm khoảng 300 tỉ đôla mỗi năm.

Một số người thuộc phe chỉ trích quan ngại rằng những can thiệp y khoa đắt tiền nhưng kém hiệu quả có thể nhiều thêm nếu chính quyền liên bang chịu trách nhiệm chi trả bảo hiểm y tế. Nhưng Victor Fuchs, nhà kinh tế học đáng kính trong lĩnh vực chăm sóc sức khỏe thuộc Đại học Stanford, và Tiến sĩ Ezekiel Emanuel, chủ tịch Ban Luân lý sinh học lâm sàng (Clinical Bioethics) thuộc Viện Sức khỏe quốc gia, đã vạch ra một kế hoạch bảo hiểm toàn dân sẽ hạn chế những hoạt động điều trị như vậy một cách hiệu quả hơn nhiều so với hệ thống hiện nay. (Bản sao kế hoạch này có trong trang liên kết tại website của tôi: www.robert-h-frank.com)

Nếu hệ thống bảo hiểm y tế toàn dân vốn được đa số quốc gia phát triển áp dụng hiển nhiên là giải pháp tối ưu, vậy thì vì sao Mỹ không áp dụng hệ thống này? Một số nhà phân tích nhìn nhận những ưu điểm của nó nhưng lại cho rằng nó quá đắt đỏ so với ngân sách quốc gia hoặc không khả thi về mặt chính trị. Nhưng vì sao một chính sách hứa hẹn đem lại hiệu quả cao hơn với chi phí thấp hơn lại bị coi là không khả thi?

Chính sách này vấp phải hai trở lực vốn có thể giải quyết nếu có sự lãnh đạo chính trị sáng suốt. Trở lực thứ nhất là hệ thống bảo hiểm toàn dân đòi hỏi phải có thêm nguồn thu từ thuế – một rào cản khó khăn về mặt chính trị. Nhưng liệu khó đến mức nào khi có thể giải thích với cử tri rằng hệ thống mới sẽ giúp giảm chi phí đáng kể; mỗi đồng tiền thuế tăng thêm sẽ được bù đắp bằng khoản khấu trừ lớn hơn trong chi tiêu cho bảo hiểm tư nhân? Vì một hệ thống như vậy xét trên tổng thể ít tốn kém hơn, vậy nếu cho rằng nó “quá đắt đỏ” là vô lý.

Trở lực thứ hai là sự phản đối của các công ty bảo hiểm tư nhân vốn rõ ràng không muốn từ bỏ nhiều tỉ đôla lợi nhuận hàng năm. Những đối tượng chịu thiệt thòi do thay đổi chính sách thường tranh đấu mạnh mẽ hơn nhóm được lợi; sự chênh

lệch này càng tăng mạnh khi phần thiệt chỉ tập trung vào nhóm nhỏ còn phần lợi thì phân tán rộng rãi cho số đông. Vậy thì hiển nhiên, ngành bảo hiểm sẽ phản đối gay gắt.

Tuy nhiên, nhà lãnh đạo sáng suốt có thể vượt qua những trở lực nêu trên. Khi miếng bánh lớn hơn thì mọi người đều có cơ hội nhận phần nhiều hơn. Việc chuyển sang áp dụng hệ thống bảo hiểm y tế toàn dân sẽ làm miếng bánh kinh tế nở ra, vì thế tất cả mọi đối tượng, kể cả các công ty bảo hiểm, đều được lợi.

Trước tiên, cần nhìn nhận rằng các công ty bảo hiểm không xấu vì họ chỉ đầu tư một cách trung thực theo các chính sách thuế làm lợi cho hệ thống bảo hiểm y tế tư nhân do chủ lao động cung cấp. Sẽ không công bằng nếu chỉ sau một đêm đã gạt họ ra rìa.

Tuy vậy, họ không được trao quyền để được duy trì vĩnh viễn một hệ thống đã tỏ ra không bền vững về mặt kinh tế. Sự chuyển đổi sang hệ thống bảo hiểm y tế toàn dân khiến ngân sách dư đủ để bù đắp thiệt hại về lợi nhuận cho các công ty này. Mức hỗ trợ này ban đầu có thể lên đến 100%, sau đó giảm dần khi công ty chuyển sang đầu tư trong các lĩnh vực khác.

Thuyết phục được dân chúng với lập luận này trong kỷ nguyên của những “trích đoạn nóng”^{*} mười lăm giây trên truyền hình xem ra thật khó khăn nhưng không phải là bất khả thi. Thật ra, việc ủng hộ mạnh mẽ hệ thống bảo hiểm y tế toàn dân sẽ đưa lại cơ hội vàng cho bất cứ ứng viên nào muốn nghiêm túc tham gia tranh cử tổng thống. Cử tri đã quá nản lòng khi phí bảo hiểm ngày càng tăng trong khi phạm vi bảo hiểm lại thu hẹp. Ưu thế của hệ thống bảo hiểm y tế toàn dân là nó có thể hoàn toàn giải quyết được cả hai vấn đề trên. Tính

^{*} Sound bite: phát biểu rất ngắn nhưng đáng chú ý, nhất là qua truyền hình. (ND)

hợp lý của hệ thống này cũng khá đơn giản nên ứng viên có thể giải thích rõ ràng trong suốt chiến dịch tranh cử dài. Nếu biết vạch kế hoạch cho đề xuất này sao cho mọi người đều đồng lòng đứng dậy đấu tranh vì quyền lợi, thì các công ty khó có lý do để công kích nó.

Những người phản đối hệ thống bảo hiểm y tế toàn dân từ lâu đã chỉ trích nền y tế xã hội hóa vì bị ám ảnh rằng điều này đồng nghĩa với việc tiếp nhận điều trị y tế từ viên chức nhà nước. Thế nhưng những người từng có trải nghiệm trực tiếp với hệ thống bảo hiểm y tế toàn dân lại tỏ ra không hề lo lắng. Khi con trai tôi phải phẫu thuật cánh tay gãy trong kỳ nghỉ tại Paris, hệ thống y tế tại đó cũng chuyên nghiệp như ở Mỹ mà lại ít quan liêu hơn nhiều. Ngân sách cho y tế tại Pháp chỉ bằng 50% so với Mỹ trong khi toàn dân đều được bảo hiểm và số lượng bác sĩ cũng như số giường bệnh trên đầu người đều cao hơn Mỹ.

Chúng ta đang sống trong một thời điểm đầy thử thách. Liệu một ứng viên không thể thuyết phục cử tri ủng hộ hệ thống bảo hiểm y tế toàn dân có xứng đáng trở thành tổng thống hay không?

New York Times, 15/02/2007

DO CHÍNH QUYỀN liên bang không thể mở rộng phạm vi bảo hiểm y tế nên các tiểu bang đã tự mình xúc tiến. Tuy nhiên, một số vấn đề không thể được giải quyết rốt ráo ở tầm mức tiểu bang. Trong bài tiếp theo – được viết vào mùa xuân năm 2006, tôi sẽ lý giải vì sao hệ thống y tế là một trong số những vấn đề như vậy.

27. Liệu các tiểu bang có nên giải quyết vấn đề hệ thống bảo hiểm y tế hay không?

Trong sản xuất, người ta có câu nói rằng: “Người Pháp không bắt chước ai mà cũng chẳng có ai học theo người Pháp”. Câu tương tự cũng có thể áp dụng cho những thành tố chính trong chính sách công của Mỹ. Ví dụ, tại hầu hết các quốc gia, chính quyền trung ương chịu trách nhiệm chính trong việc đảm bảo người dân được bảo hiểm y tế; kiểm soát chất lượng môi trường và tài trợ cho các nghiên cứu khoa học cơ bản. Tuy nhiên, tại Mỹ, các tiểu bang và thậm chí chính quyền địa phương ngày càng gánh vác nhiều hơn các trách nhiệm nói trên.

Ví dụ, vào tuần trước, Massachusetts đã trở thành tiểu bang đầu tiên ban hành quy định trong nỗ lực đảm bảo toàn bộ cư dân trong bang được hưởng bảo hiểm y tế. Ít nhất có mười chín tiểu bang khác đã cân nhắc quy định mở rộng phạm vi bảo hiểm y tế trong năm 2005. Vào tháng Một, tám tiểu bang đã áp dụng quy định mới từ Cơ quan Tài nguyên không khí California (California Air Resources Board) nhằm cắt giảm 30% lượng khí CO₂ thải ra từ xe hơi và xe tải nhẹ từ nay đến năm 2016; thống đốc bang New York cũng cam kết xúc tiến việc này. Maryland là tiểu bang thứ năm quyết định dùng ngân sách tiểu bang tài trợ cho hoạt động nghiên cứu cơ bản về tế bào gốc.

Trong tất cả các trường hợp, có những lý do kinh tế thuyết phục khiến người dân nên trao quyền thực hiện các hoạt động nêu trên cho chính quyền liên bang thay vì chính quyền tiểu bang hay địa phương. Thế nhưng ở tất cả các lĩnh vực, chính quyền liên bang lại tỏ ra không gánh vác nổi vai trò ấy. Chính phủ đã từ chối tham gia nỗ lực chung nhằm hạn chế khí thải nhà kính. Chính phủ cắt xén phần tài trợ cho nghiên cứu khoa

học cơ bản, ngay cả trong bối cảnh thị phần của Mỹ trên thị trường bằng sáng chế toàn cầu liên tục giảm. Ngoài ra, gần 46 triệu người dân Mỹ vẫn không hề được bảo hiểm y tế dưới bất kỳ hình thức nào.

Tuy các tiểu bang có lý do để đứng ra cầm chịch trong những lĩnh vực nói trên, điều quan trọng là cần hiểu vì sao những chương trình mới được triển khai gần đây lại bị dự báo là sẽ kém hiệu quả hơn nhiều so với mức độ lẽ ra có thể đạt được nếu thực hiện ở tầm mức liên bang.

Trước hết, cần giải đáp câu hỏi vì sao có hệ thống chính quyền nhiều cấp. Đại bộ phận dân cư đều phải đóng thuế và tuân theo các quy định ban hành bởi chính quyền cấp địa phương, tiểu bang, và quốc gia. Tuy chính quyền đa cấp công kênh và kém hiệu quả, nhưng lại cần thiết xét về mặt kinh tế.

Theo bài tham luận tại hội thảo của nhà kinh tế học Charles M. Tiebout vào năm 1956, việc cung cấp dịch vụ công ở cấp địa phương cho phép ta dễ đạt đến mức độ hòa hợp mong muốn giữa chi tiêu công và chi tiêu cá nhân.

Những người muốn sống trong khu vực có nhiều công viên, đường xá được bảo trì tốt, lực lượng cảnh sát đông đảo và trường học chất lượng cao có thể tụ hợp trong những cộng đồng đóng thuế cao để đổi lấy những tiện ích nêu trên; Ngược lại, người ta cũng có thể chọn sống trong các cộng đồng đóng thuế thấp để dành thu nhập cho tiêu dùng cá nhân. Chính quyền địa phương cũng là cầu nối rút ngắn tối đa khoảng cách giữa người dân và giới làm luật – cũng là người đánh thuế và ra các quy định kiểm soát họ.

Nhưng đối với những dịch vụ công như quốc phòng, lợi thế do quy mô đã loại trừ lợi thế chính của chính quyền địa

phương. Trên thực tế, chính vì nước lớn có thể huy động quân đội hiệu quả hơn so với quốc gia nhỏ, nên mới có nhiều quốc gia rộng lớn như vậy.

Tuy nhiên, lợi thế do quy mô không lý giải được nguyên nhân vì sao chính sách y tế, kiểm soát về môi trường và tài trợ cho nghiên cứu khoa học cơ bản nên được tập trung về tay chính quyền liên bang. Tất nhiên, vấn đề là những chương trình nói trên nếu xúc tiến ở cấp độ tiểu bang và địa phương sẽ tạo ra những động lực kinh tế cục bộ.

Một ví dụ điển hình là dự luật gần đây đang được thảo luận tại nơi tôi sống: Ithaca, New York. Những nhà hoạt động ở cái cộng đồng tuy xa đại đô thị nhưng khá cấp tiến này (đôi khi còn được gọi là “Cộng hòa Nhân dân Ithaca”) đề xuất áp dụng một loại thuế thu nhập để có nguồn tài trợ cho hệ thống bảo hiểm y tế toàn dân dành cho cư dân trong vùng. Theo các chuyên gia về chính sách y tế, hệ thống này giúp giảm đáng kể lãng phí khi công ty bảo hiểm cố hạn chế phạm vi dịch vụ và né tránh ký hợp đồng với những người bị bệnh mãn tính.

Tuy có lợi như vậy nhưng hệ thống bảo hiểm y tế ở cấp địa phương sẽ không bao giờ phát huy hiệu quả. Vì người dân có quyền tự do di chuyển nên khi được áp dụng, hệ thống này sẽ thu hút những bệnh nhân mãn tính chưa được bảo hiểm ở những thành phố lân cận đến đây, đẩy chi phí của chương trình lên cao đáng kể. Trong khi đó yêu cầu tăng thuế thu nhập đẩy nhiều cư dân giàu có trong vùng sang các thành phố lân cận. Diễn biến này sẽ nhanh chóng khiến chương trình phá sản.

Cũng như tại các địa phương nhỏ, ranh giới tiểu bang chẳng hề ngăn cản người ta vượt qua. Vì thế, chương trình mới tại

bang Massachusetts cũng phải đối mặt với vấn đề tương tự trừ khi nhiều tiểu bang cùng lúc ban hành quy định bảo hiểm y tế toàn diện của riêng mình.

Những nỗ lực của tiểu bang nhằm kiểm soát khí thải gây hiệu ứng nhà kính và tài trợ cho nghiên cứu khoa học cơ bản lại gặp rắc rối vì nguyên nhân khác. Khi một pound (453,592g) khí CO₂ thải ra không khí, nó sẽ nhanh chóng phát tán trên toàn cầu. Vì thế, tiểu bang nào kiểm soát khí thải nhà kính sẽ phải chịu toàn bộ chi phí của việc cắt giảm khí thải trong khi chỉ được hưởng phần lợi ích rất nhỏ. Điều này hạn chế sự ủng hộ về mặt chính trị với việc áp dụng quy định đủ nghiêm khắc để đạt hiệu quả mong đợi. Các nhà kinh tế học từ lâu đã nhấn mạnh rằng một quy định hiệu quả về môi trường cần có sự phối hợp hành động cấp quốc gia, thậm chí quốc tế.

Tình hình tương tự đối với việc tài trợ cho nghiên cứu khoa học cơ bản. Cư dân của bang Maryland sẽ phải gánh toàn bộ chi phí cho những phát kiến từ nghiên cứu mà họ tài trợ, nhưng chỉ nhận một phần rất nhỏ lợi ích tương ứng. Vì chi phí và lợi ích chênh lệch nên động cơ thúc đẩy tài trợ cũng rất thấp.

Tôi không định nói rằng các tiểu bang thật đại dột khi nói rộng phạm vi can thiệp của mình. Một lần nữa, chính phủ liên bang đã hoàn toàn không đảm nhiệm tốt vai trò của mình trong những lĩnh vực này. Những động thái gần đây của chính quyền tiểu bang tuy không phải là biện pháp hiệu quả nhất để giải quyết những vấn đề cấp thiết với chúng ta, nhưng nó cũng đã gióng lên hồi chuông cảnh báo rõ ràng về sự mất kiên nhẫn của cử tri trước sự bất lực của chính quyền liên bang.

New York Times, 13/04/2006

TRONG NHỮNG NĂM gần đây, ta có thể thấy sự xuất hiện của những gói bảo hiểm y tế cao cấp; những người có tiền sẵn lòng đóng thêm đến 20.000 đôla mỗi năm để được điều trị bởi bác sĩ phải tiếp ít bệnh nhân hơn, nằm bệnh viện có áo choàng in tên riêng và giá sấy khăn tắm. Trong bài tiếp theo, tôi chỉ ra rằng tuy sự đối lập giữa những tiện nghi trên với dịch vụ dành cho người không có bảo hiểm có vẻ khá chương tai gai mắt, nhưng những chỉ trích đạo đức có lẽ nên hướng vào những điều còn đáng lên án hơn.

28. Phải chăng bảo hiểm y tế cao cấp là vấn đề?

Tuy các nhà tâm lý học thường xuyên phản đối sự hiển nhiên của mối quan hệ giữa tiền bạc và hạnh phúc, nhưng nhiều bằng chứng thực tế cho thấy nhóm thành viên giàu có nhất cộng đồng sẽ được thỏa mãn về vật chất và tinh thần cao hơn nhiều lần so với thành viên nghèo hơn. Có lời nói đùa rằng những ai khẳng định tiền bạc không mua được hạnh phúc chẳng qua không biết chỗ mua đó thôi.

Sự xuất hiện gói bảo hiểm y tế cao cấp gần đây một lần nữa chúng tỏ lợi thế của tiền bạc. Khi đóng thêm một khoản đáng kể so với mức phí bảo hiểm y tế bình thường, khách hàng có thể tránh được phần lớn những khó chịu của cuộc cải tổ trong quản lý y tế*, vốn khiến các bác sĩ phải cắt giảm chi phí bằng cách liên tục xén bớt thời gian cho mỗi bệnh nhân.

* Managed care: thuật ngữ chỉ chương trình nhằm cắt giảm chi phí thừa và nâng cao chất lượng trong y tế tại Mỹ; chương trình thường bị chỉ trích do chủ yếu tạo tác động giảm chi phí chứ không cải thiện dịch vụ đáng kể. (ND)

Thông thường, một bác sĩ phải khám hàng nghìn bệnh nhân mỗi năm; nhưng với dịch vụ cao cấp, hãng bảo hiểm chỉ yêu cầu bác sĩ của họ khám 300 hoặc thậm chí chỉ 50 bệnh nhân/năm. Nhiều nơi còn có dịch vụ hẹn-khám trong ngày, tư vấn với bác sĩ theo yêu cầu qua điện thoại di động, và trực sẵn để chăm sóc bệnh nhân trong quá trình trị liệu với chuyên gia.

Thông tin về những gói bảo hiểm y tế xa xỉ này đã thổi bùng ngọn lửa phản đối từ những nhà phê bình xã hội. Nhưng họ đã chọn nhầm mục tiêu công kích khi lên án các bác sĩ tham gia những chương trình này là tham lam, còn bệnh nhân đăng ký chương trình thì ích kỷ. Trong nền kinh tế thị trường tự do, thật viển vông khi kỳ vọng những người có khả năng chi trả cho dịch vụ chất lượng cao lại không dùng chúng. Các bác sĩ cũng không có lỗi gì khi họ có chuyên môn giỏi và được khách hàng chọn lựa vì điều đó.

Khủng hoảng đạo đức trong hệ thống y tế nằm ở chỗ khác. Đó là hơn bốn mươi triệu người Mỹ không hề được hưởng bảo hiểm y tế, và hai mươi triệu người khác được bảo hiểm thấp hơn thỏa đáng nhiều lần.

Những nỗ lực trong suốt nhiệm kỳ cầm quyền của Tổng thống Clinton nhằm giải quyết vấn đề này không đi tới đâu do nhiều người e ngại rằng kế hoạch của ông Clinton – nhằm đề xuất chính quyền liên bang kiểm soát chi tiết hệ thống y tế – có thể khiến sự tình phức tạp hơn, thay vì đơn giản hóa hệ thống. Tuy nhiên, bảo hiểm y tế toàn dân vẫn có thể triển khai bằng những biện pháp hoàn toàn tương tự cơ chế phi quan liêu trong giáo dục mà phe Bảo thủ ủng hộ mạnh mẽ; đó là chính quyền liên bang sẽ cấp cho mỗi gia đình – dù giàu hay nghèo – một phiếu (voucher) tham gia hợp đồng bảo hiểm y tế cơ bản.

Giải pháp này đòi hỏi chính phủ phải mở hầu bao, nhưng giúp loại bỏ phần lớn khoản lãng phí khổng lồ trong hệ thống hiện tại do điều trị cho người bệnh không có bảo hiểm bằng các phương tiện đắt đỏ dành cho trường hợp cấp cứu và để bệnh nhẹ tiến triển thành bệnh nặng*. Với phiếu bảo hiểm y tế, người ta có thể tự do chọn loại bảo hiểm sức khỏe phù hợp mà không hề bị chính quyền liên bang can thiệp.

Đáng buồn là giải pháp này không thể nào thực hiện được vì gần đây, tổng thống ra tuyên bố rằng muốn tăng thuế thì phải bước qua xác ông ta. Chính quyền Bush không muốn cân nhắc biện pháp nào đòi hỏi chi ngân sách dù có thể giúp người tiếp cận hệ thống bảo hiểm y tế; đồng thời tiếp tục theo đuổi một kế hoạch tài chính không biết hiệu quả đến đâu nhưng chắc hẳn sẽ làm vấn đề này thêm trầm trọng.

Bằng chứng là khoản cắt giảm thuế trị giá 1,35 nghìn tỉ đôla vào năm ngoái, chủ yếu làm lợi cho những gia đình giàu có nhất nước Mỹ. Theo quy luật kinh tế sắt đá trước sau không đổi, khi thu nhập sau thuế tăng, gia đình sẽ mua hàng hóa và dịch vụ chất lượng cao hơn. Thông qua việc trao thêm hàng trăm tỉ đôla sức mua vào tay những gia đình giàu có nhất – vốn là nhóm đối tượng có thu nhập thực tế tăng đáng kể trong những thập kỷ gần đây – rõ ràng việc giảm thuế đã làm khởi phát xu hướng sử dụng bảo hiểm y tế cao cấp. Cứ mỗi bác sĩ tham gia vào hệ thống mới này thì một nghìn bệnh nhân, hay hơn thế nữa sẽ bị “bỏ rơi”, do đó những người còn ở lại trong hệ thống cũ sẽ phải chịu áp lực nặng nề hơn.

* Tại Mỹ, những người không có bảo hiểm không đi khám sức khỏe định kỳ, khi bệnh nặng hoặc tai nạn mới nhập viện và được chữa theo chế độ cấp cứu nên chi phí rất cao. (ND)

Tổng thống tranh thủ sự ủng hộ cho dự luật giảm thuế bằng câu khẩu hiệu: “đó là tiền của quý vị và quý vị hẳn biết tiêu dùng hợp lý hơn các quan chức tại Washington”. Nhưng sự kiện 11/9 cho thấy khẩu hiệu đó đã bỏ qua một yếu tố quan trọng. Đúng, đó là tiền của chúng tôi, nhưng chúng tôi không thể đảm bảo một xã hội lành mạnh và an toàn nếu không biết chi tiêu khôn ngoan cho các mục đích công lẫn tư.

Những nhà phê bình xã hội đã rất đúng khi chỉ ra thực tế đáng lo ngại rằng trong khi nhiều gia đình Mỹ không được hưởng bảo hiểm y tế cơ bản, những gia đình khác lại sẵn lòng trả thêm 200.000 đôla hay hơn nữa để được hưởng chế độ chăm sóc y tế có giá sẩy khăn tẩm và áo choàng bệnh viện thuê tên riêng. Nhưng người chịu trách nhiệm về bi kịch này không phải là những bệnh nhân giàu có hay bộ phận bác sĩ phục vụ họ mà chính là những nhà làm luật đã ủng hộ việc giảm thuế, khiến vấn đề này không thể giải quyết.

Không xuất bản, 2002

BÀI CUỐI của chương này được viết vào những tháng cuối nhiệm kỳ của Tổng thống Clinton. Tôi sẽ trình bày và phân tích các lực xã hội giúp lý giải vì sao số người không được hưởng bảo hiểm y tế thông qua kế hoạch lao động tại Mỹ ngày càng tăng nhanh. Cách ước tính chi phí cần thiết để triển khai bảo hiểm y tế toàn dân của tôi có vẻ khác lạ so với những tiêu chuẩn hiện tại, thước đo xem chi phí bảo hiểm y tế tăng nhanh đến thế nào trong giai đoạn chuyển tiếp này.

29. Vì sao số người không được bảo hiểm lại tăng nhanh đến vậy?

Tuần trước, chúng ta nghe thông báo rằng tỉ lệ nghèo tại Mỹ gần đây có giảm; nhưng nay ta lại biết số người Mỹ không có bảo hiểm y tế đã lên đến 44,3 triệu người – cao hơn năm ngoài 833.000 và tăng 4,5 triệu so với thời kỳ năm 1993 khi Tổng thống Bill Clinton mới lên cầm quyền. Ngay trong số những gia đình có thu nhập hằng năm tối thiểu là 50.000 đôla, số người không có bảo hiểm cũng lên đến 12,2 triệu vào năm ngoài.

Khi chúng ta đang ở giữa thời kỳ phát triển kinh tế mạnh mẽ, bền vững và dài nhất trong lịch sử với tỉ lệ thất nghiệp thấp nhất trong vòng ba mươi năm qua, vì sao số người không được bảo hiểm vẫn cứ không ngừng gia tăng như vậy?

Câu trả lời đơn giản là: hàng triệu gia đình người Mỹ hàng ngày vẫn phải đối mặt với nỗi lo tài chính. Ví dụ, vào năm ngoài, cứ mỗi sáu mươi tám gia đình thì có một gia đình vỡ nợ, tỉ lệ này còn cao hơn tỉ lệ gia đình có con cái tốt nghiệp đại học.

Trong hoàn cảnh đó, cũng dễ hiểu vì sao nhiều gia đình có sức khỏe tốt vẫn cứ liều tận dụng điều may mắn đó. Xét cho cùng, phí bảo hiểm y tế cho gia đình bốn người không vương điều kiện sức khỏe trước khi tham gia bảo hiểm cũng đã hơn 3.000 đôla một năm, thường cao hơn nhiều so với khoản chi cho dịch vụ y tế của cả nhà. Số tiền dư có thể dùng cho các mục đích khác, ví dụ dời nhà vào khu vực có trường học tốt, hoặc ít ra là không bị chủ nợ làm phiền.

Tất nhiên, khi bị bệnh nặng thì khoản-tiền-hy-vọng-tiết-kiệm-được sẽ tan thành mây khói, một số người đã thực sự rơi vào trường hợp như vậy. Nhưng nhiều người dân Mỹ vẫn phớt

lờ nguy cơ này và giữ thái độ lạc quan không có cơ sở, thậm chí phi lý về sự khỏe mạnh của họ trong tương lai.

Các cuộc khảo sát cho thấy người ta thường nghĩ rằng, so với đồng nghiệp, họ có thể đạt mức lương cao trong tương lai nhưng lại ít có khả năng tan vỡ hôn nhân hoặc bị ung thư phổi, ví dụ thế. Ai cũng biết có *một số* gia đình nào đó sẽ bị bệnh, nhưng không nghĩ rằng mình sẽ là một trong số đó.

Khi ngày càng có nhiều người không mua bảo hiểm y tế, thì điều đó trở nên bình thường. Các bậc cha mẹ không mua bảo hiểm y tế cho gia đình ngày trước từng bị coi là vô trách nhiệm, nhưng “tội lỗi” đó hiển nhiên đã nhẹ đi rất nhiều khi số người không được bảo hiểm ngày càng tăng.

Sự thay đổi trong cơ cấu người không tham gia bảo hiểm khiến tình hình càng đáng ngại thêm. Khi ngày càng nhiều gia đình mạnh khỏe không tham gia bảo hiểm nữa, những người tham gia có khuynh hướng có sức khỏe kém hơn và tốn chi phí điều trị cao hơn, do đó phí bảo hiểm tăng.

Các chủ lao động cũng đang chịu ảnh hưởng từ động cơ tương tự. Cách đây chưa lâu, người lao động không bao giờ để mắt đến công việc nào không có bảo hiểm y tế. Nhưng khi ngày càng có nhiều công ty – đặc biệt là doanh nghiệp nhỏ – đăng tuyển các vị trí không kèm bảo hiểm, thì người lao động khó tránh những việc ấy như trước. Đổi lại, các doanh nghiệp này có chi phí hoạt động thấp hơn nên khả năng cạnh tranh tăng lên, gây áp lực lên những công ty còn duy trì bảo hiểm cho nhân viên.

Tóm lại, hệ thống bảo hiểm y tế của Mỹ là một “vòng xoáy tử thần”. Bất chấp những nỗ lực của Tổng thống Clinton nhằm mở rộng phạm vi bảo hiểm cho trẻ em chưa được hưởng phúc

lợi này, hiện số đối tượng ấy đông hơn bao giờ hết. Kế hoạch gia tăng phạm vi bảo hiểm cho trẻ em của Phó tổng thống Al Gore chỉ là một bước tiến nhỏ. Cựu Thượng nghị sĩ Bill Bradley từng đề xuất kế hoạch giúp tăng đáng kể số trẻ em lẫn người lớn được bảo hiểm, nhưng chính ông cũng thừa nhận như thế vẫn chưa đủ. Thống đốc George Bush khi đó vẫn chưa buồn xét đến vấn đề này.

Tin mừng là chính phủ có thể chặn đứng “vòng xoáy tử thần” này bằng cách hoàn lại cho mỗi gia đình 3.000 đôla mỗi năm nếu họ đóng bảo hiểm y tế. Các quan chức chính phủ sẽ không phải lập danh sách bác sĩ khám bệnh cho chúng ta hoặc quản lý những tiểu tiết khác. Họ chỉ cần xử lý các hóa đơn bảo hiểm và gửi ngân phiếu hoàn tiền.

Kế hoạch này nghe có vẻ đắt đỏ nhưng thực ra ít tốn kém hơn nhiều so với hệ thống hiện tại. Phần tiết kiệm quan trọng nhất là ở chỗ những người chưa được bảo hiểm hiện nay sẽ được điều trị với chi phí hợp lý hơn.

Trong hệ thống hiện nay, những người không có bảo hiểm khi mắc bệnh nhẹ không được chữa chạy kịp thời thì sẽ phát triển thành bệnh nặng với chi phí điều trị tốn kém hơn nhiều. Và khi điều đó xảy ra, những người không có bảo hiểm thường sẽ phải điều trị trong phòng cấp cứu với mức chi phí cao. Gánh nặng mà các bệnh viện phải chịu cũng khiến chi phí và tài trợ của chính phủ tăng theo, cả hai khoản này hiện chủ yếu lấy từ túi tiền của những người có thu nhập cao và có mua bảo hiểm y tế.

Khoản ngân sách cần có để tài trợ 3.000 đôla cho mỗi gia đình Mỹ – tương đương 200 nghìn tỉ đôla một năm – rõ ràng đòi hỏi chính phủ phải tăng thuế. Đối với những lao động hiện

đang được công ty mua bảo hiểm y tế, khoản thuế này sẽ được đền bù thông qua việc tăng lương.

Xét cho cùng, công ty mua bảo hiểm cho người lao động không phải vì lòng từ tâm mà vì đó là cách hiệu quả để cạnh tranh thu hút lao động. Vậy công ty nào không trả lương cao hơn cho những lao động đã có bảo hiểm có thể bị mất người vào tay đối thủ khác chấp nhận làm điều đó.

Chương trình hoàn trả chi phí bảo hiểm toàn dân không làm phát sinh gánh nặng sau thuế nào đối với người nộp thuế, vì lương sẽ được điều chỉnh tăng còn chi phí điều trị cho những người chưa có bảo hiểm giảm. Khi tạo được động lực mạnh mẽ để khuyến khích mọi gia đình mua bảo hiểm, vòng xoáy đi xuống hiện nay sẽ được đảo chiều.

Những người phản đối cải cách bảo hiểm y tế có thể phản biện rằng, nếu người ta muốn để dành tiền thay vì mua bảo hiểm y tế, thì đó là vấn đề của họ, quyết định của họ. Nhưng có lẽ đó cũng là vấn đề đối với những người còn lại trong chúng ta, nó sẽ càng trở nên trầm trọng hơn một khi không được giải quyết. Các gia đình không tham gia bảo hiểm thật phi lý khi tin rằng họ sẽ không bao giờ mắc bệnh nghiêm trọng, nhưng chúng ta còn phi lý hơn cả họ nếu không sẵn sàng đối mặt giải quyết vấn đề này.

New York Times, 06/10/1999

7

Định giá đúng

Trong lớp kinh tế cơ bản, tôi thường yêu cầu sinh viên tưởng tượng phải chọn lựa giữa hai căn hộ hoàn toàn giống nhau. Một căn tính riêng tiền điện theo thực dùng, căn kia gộp chi phí này vào giá thuê. Tôi nhắc các em rằng nếu chọn căn thứ hai, chủ nhà sẽ phải tăng giá thuê để bù đắp chi phí.

Ban đầu, nhiều sinh viên chọn căn hộ có giá thuê gồm tiền điện, nhưng thật ra các em sẽ lợi hơn khi tính riêng. Khi đo và tính tiền điện riêng, mỗi khách thuê sẽ có động lực để cân nhắc giá trị của số điện dùng thêm so với chi phí của nó khi phải chọn giữa tăng nhiệt độ máy sưởi và mặc áo len. Giả sử trong tháng, một khách trọ tăng nhiệt độ máy sưởi từ 18 lên 21°C, thì tiền điện sẽ tăng 50 đôla. Nếu khách trọ đánh giá sự thoải mái tăng thêm có giá trị tối thiểu tương đương với 50 đôla thì họ sẽ tăng máy sưởi, ngược lại thì không.

Nhưng khi tiền điện được gộp trong giá thuê thì chi phí biên cho phần điện dùng thêm của khách trọ gần như bằng không. Trong ví dụ trên, nếu chung cư có 100 khách trọ và một người nào đó tăng máy sưởi thì khoản tiền điện 50 đôla tăng thêm trong hóa đơn của chung cư sẽ chia đều, mỗi khách

trợ chỉ phải trả 50 cent. Như vậy, mỗi người đều có lý do hợp lý để tăng máy sưởi nếu sự thoải mái tăng thêm có giá trị tối thiểu tương đương 50 cent. Vấn đề là ở chỗ nếu mọi người đều hành động với cùng động cơ, tức là cùng tăng máy sưởi, thì hóa đơn tiền điện mỗi phòng sẽ tăng 50 đôla. Khi đó, nếu lợi ích của việc tăng máy sưởi thực ra chỉ đáng giá 20 đôla với mỗi khách trọ, thì họ bị thiệt 30 đôla mỗi tháng khi tính gộp tiền điện vào hóa đơn.

Khoản thiệt hại này phát sinh vì mức tiền điện thấp giả tạo khi tính gộp tiền điện vào tiền thuê nhà khiến khách thuê dùng điện một cách lãng phí. Một khi sinh viên đã nắm được vấn đề sau nhiều ví dụ tương tự, đa số nhận ra nguyên tắc cơ bản rằng người ta sẽ lãng phí các tài nguyên quý giá nếu được phép sử dụng chúng với mức giá thấp hơn chi phí thực.

Vào cuối khóa học, đa số sinh viên sẽ hình thành phản xạ nghi ngờ hiệu quả của bất kỳ chính sách nào nhằm kìm giá của một hàng hóa hay dịch vụ nào đó thấp hơn nhiều so với mức chi phí sản xuất đơn vị sản phẩm cuối cùng (tức “chi phí biên” trong kinh tế). Khi giá bán chênh lệch so với chi phí biên, người tiêu dùng sẽ sử dụng sản phẩm hay dịch vụ đó một cách lãng phí. Nếu giá bán thấp hơn chi phí, người ta sẽ lạm dụng nó. Nếu giá bán cao hơn chi phí biên, họ sẽ dùng sản phẩm ấy thật ít.

Những bài viết trong chương này tập trung phân tích các chính sách nhằm neo giá sản phẩm ở mức khác với chi phí biên. Tôi cho rằng những chính sách như vậy thường lạc hướng. Khi giá chênh lệch so với chi phí biên, những động thái nhằm thu hẹp khoảng cách ấy thường sẽ làm lợi cho một số người mà không gây thiệt hại cho ai. Tuy nhiên, không phải

ai cũng hiểu nguyên lý cơ bản này, nên nhiều nhà làm luật tỏ ra miễn cưỡng khi định giá theo chi phí biên. Bài viết đầu tiên được viết vào tháng 3/2007, trong đó tôi phân tích những hậu quả đưa lại khi giới lập pháp giữ thái độ đó trước vấn đề tắc nghẽn giao thông tại New York.

30. Vì sao người ta hiếm khi áp phí tắc nghẽn giao thông?

Gần đây, thị trưởng thành phố New York Michael R. Bloomberg đề xuất tính phí các xe vào khu Nam Manhattan của đường số 86 trong ngày thường. Các lái xe có thể phải nộp 8 đôla mỗi ngày khi vào khu vực này trong thời gian từ 6 giờ sáng đến 6 giờ tối; mức phí đối với xe tải chở hàng là 21 đôla.

Tuy phe chỉ trích ra sức công kích kế hoạch này, nhưng thực tế cho thấy lợi ích kinh tế của cái gọi là “áp phí kẹt xe” rất lớn. Ví dụ, từ tháng 02/2003, sau khi áp dụng mức phí 14 đôla trên mỗi xe hơi vào khu trung tâm London, mật độ giao thông khu vực này đã giảm một phần ba, còn thời gian di chuyển của một số tuyến xe buýt giảm một nửa. Lượng khí thải CO₂ giảm 20%; lượng bụi và khí NO_x vốn là nguyên nhân chính gây sương mù cũng giảm đáng kể.

Nếu lợi ích của việc “áp phí kẹt xe” hấp dẫn như vậy thì vì sao Mỹ lại hiếm khi áp dụng? Có lẽ rào cản quan trọng nhất là mối quan ngại về gánh nặng đè lên cư dân thu nhập thấp. Phí kẹt xe chỉ phát huy tác dụng mong muốn nếu đủ cao để buộc số đông người thay đổi thói quen. Nhưng mức phí cao như vậy hẳn nhiên sẽ là gánh nặng với một số người.

Một khi nỗi lo này chưa được giải quyết rốt ráo thì các dự luật nhằm thay đổi hành vi dân chúng chủ yếu dựa trên các động cơ thị trường sẽ khó lòng được thông qua. Ví dụ, tuy nhiều nghiên cứu đã chứng minh rằng hệ thống giá điện thay đổi theo ngày và theo mùa sẽ giúp giảm đáng kể tiền điện người tiêu dùng phải trả, nhưng các đề xuất áp dụng mức giá điện linh hoạt thường bị bác bỏ vì e rằng người nghèo sẽ không đủ linh hoạt để thay đổi thói quen tiêu dùng.

Việc để những bản khoản kiểu như vậy ngăn cản nhiều chương trình có hiệu quả kinh tế là một trong số những bí ẩn tồn tại dai dẳng trong kinh tế chính trị hiện đại. Theo định nghĩa, một chương trình được coi là hiệu quả về mặt kinh tế nếu lợi ích cao hơn chi phí. Điều này có nghĩa rằng luôn luôn có cách tái phân bổ lợi ích để mọi người dân, dù nghèo hay giàu, đều được lợi. Khi không triển khai được một chương trình hiệu quả, câu hỏi đặt ra là vì sao ta không tìm ra cách để chuyển lợi ích vốn rất cần thiết. Vì sao ta lại “bày đồ ăn sẵn trên bàn”?

Rõ ràng, đằng sau nhiều ý kiến phản đối kế hoạch của thị trường là mối quan ngại về tác động của “phí kẹt xe” lên người nghèo. Ví dụ như Lewis A. Fidler, một ủy viên hội đồng thành phố, đã cho kế hoạch này là “vô nhân đạo, vì nó hàm ý rằng người giàu thì được vào khu Manhattan còn người nghèo thì không, điều này hoàn toàn sai, sai và sai”. Nếu không giải tỏa được nỗi lo này, đề xuất của thị trường có nguy cơ thất bại.

Thị trường Boomerang nên nghiên cứu kỹ sự kiện Ủy ban Dịch vụ công tiểu bang New York (New York State Public Service Commission) từng cố gắng áp phí với dịch vụ giải đáp số điện thoại theo yêu cầu vào giữa thập niên 70. Trường hợp đó không chỉ cho thấy tầm quan trọng rõ ràng của mối lo hợp

lý về những quyết định trong chính sách công, mà còn chứng tỏ những mối lo như vậy có thể giải quyết dễ dàng đến thế nào.

Trong nỗ lực cải tổ do Joseph C.Swidler, khi đó là chủ tịch, khởi xướng và được người kế nhiệm Alfred E.Kahn hoàn tất, cơ quan quản lý tiện ích công cộng của thành phố New York từng chỉ trích việc giải đáp số điện thoại miễn phí, điều mà giờ đây nghe có vẻ lạ lẫm. Ủy ban này lập luận rằng nếu tính phí 10 cent cho mỗi cuộc gọi hỏi số điện thoại thì người dân sẽ cố gắng tự dò số điện thoại cần thiết trong danh bạ, như vậy sẽ tiết kiệm được tổng đài viên lẫn thiết bị liên quan để chuyển sang làm những việc có giá trị hơn.

Tuy đề nghị của Ủy ban hứa hẹn mang lại những lợi ích thực tế cho người dùng điện thoại thông thường, nhưng nó lại bị phản đối mạnh mẽ. Và khi các nhà xã hội học đưa ra nhận định nghiêm trọng nhưng không kém phần lố bịch rằng đề xuất đó sẽ cản trở mạng lưới thông tin liên lạc mang tính chất sống còn trong cộng đồng, thì thất bại của nó xem ra không tránh khỏi.

Các quan chức thuộc Ủy ban sau đó bổ sung thêm một điều khoản đơn giản giúp cứu vãn tình hình. Mỗi cuộc gọi giải đáp thắc mắc vẫn bị tính phí 10 cent, nhưng hóa đơn điện thoại của mỗi khách hàng sẽ được trừ đi 30 cent mỗi tháng. Số tiền này lấy từ doanh thu dịch vụ giải đáp số điện thoại có thu phí và phần chi phí tiết kiệm được khi số cuộc gọi đến tổng đài giảm. Khi đó, gia đình nào chịu khó sử dụng danh bạ điện thoại sẽ tiết kiệm được tiền trả mỗi tháng, thế là những phản đối chính trị lập tức biến mất.

Không ai biết câu chuyện này mà có thể xem nhẹ mối liên hệ chặt chẽ giữa nỗi lo về tác động của một chính sách công lên người nghèo và số phận của chính sách đó. Nếu không kịp thời hoàn thiện, suýt nữa đề xuất ấy đã bị hủy bỏ vì những mối lo ấy; tuy rằng mức phí 10 cent cho dịch vụ giải đáp số điện

thoại về cơ bản không hề ảnh hưởng đến mức sống của những gia đình nghèo nhất.

Nếu Thị trưởng Bloomberg muốn người dân New York được hưởng những lợi ích to lớn từ việc định phí kẹt xe, ông cần phải học theo Ủy ban Dịch vụ công. Tuy phần lớn những người hiện cần chạy xe vào khu Manhattan không hề nghèo, nhưng vài người trong số đó thật sự gặp khó khăn khi đóng mỗi ngày 8 đôla. Trong chính trị có một quy luật sắt là những người chịu thiệt từ sự thay đổi chính sách sẽ đấu tranh mạnh mẽ hơn nhiều so với những người được lợi. Thay vì để mỗi quan tâm với người nghèo khiến việc thu phí kẹt xe bị đình lại, thành phố nên áp dụng biện pháp tương tự như việc hoàn tiền trên hóa đơn điện thoại.

Ví dụ, mọi người lao động làm việc tại Manhattan được cấp phiếu vận chuyển có thể chuyển nhượng để đủ bù đắp một phần mức phí mới. Điều này sẽ khiến người nghèo không bị thiệt khi đôi lúc buộc phải vào trung tâm thành phố trong giờ cao điểm. Những người này có thể tránh đi vào giờ đó hoặc bán một phần hay toàn bộ phiếu vận chuyển của họ cho người khác. Khi đó, mọi người dân New York đều được hưởng lợi nhờ không khí trong lành hơn, tình trạng kẹt xe giảm mà các gia đình nghèo cũng không bị nặng gánh thêm.

Vậy thành phố có đủ ngân sách để giải quyết vấn đề cho người nghèo theo cách này không? Khi mà dân số New York ngày càng tăng và nạn kẹt xe ngày càng trầm trọng, có lẽ tốt hơn nên đặt ra câu hỏi rằng liệu thành phố có gánh nổi chi phí phát sinh do hệ quả của việc bỏ qua vấn đề này hay không?

New York Times, 10/3/2007

Sự miễn cưỡng khi áp dụng “phí kẹt xe” như ví dụ nêu trên không chỉ xuất hiện trong khu vực công. Khi ban quản lý đội bóng chày Mets của New York đề xuất tăng giá vé những trận được nhiều khán giả trông đợi, những người hâm mộ phản đối rằng điều đó thật bất công. Trong bài tiếp theo – được viết ngay sau khi đội Mets đề nghị áp dụng mức giá mới vào năm 2002 – tôi phân tích rằng việc tăng giá vé những trận bóng hút khách thật ra là cách công bằng hơn để phân chia chi phí tổ chức giữa những người hâm mộ khác nhau.

31. Vì sao giá vé thường không mấy thay đổi?

Ban quản lý đội bóng chày Mets của New York áp dụng việc định giá vé linh hoạt vào mùa xuân năm 2003 vì sân vận động Shea cũng vận hành như một máy bay dân dụng. Khi chiếc máy bay 757 cất cánh từ sân bay LaGuardia lân cận với những chỗ ngồi còn bỏ trống, một số giá trị đã bị mất đi vĩnh viễn: Hãng hàng không mất doanh thu và hành khách mất cơ hội di chuyển bằng máy bay. Khi đội Mets thi đấu mà khán đài không kín chỗ thì cả đội bóng lẫn người hâm mộ đều bị thiệt hại như vậy.

Từ lâu, các hãng hàng không đã áp dụng phương pháp định giá rất tinh vi để đảm bảo lấp đầy các chỗ ngồi còn trống, động thái của đội Mets cũng tuân theo logic tương tự như vậy. Trước năm 2003, giá vé trên khán đài sân Shea luôn cố định. Giờ đây, chỗ ngồi có giá khác nhau, tùy vào thời gian diễn ra trận đấu và danh tiếng đội đối phương. Vào một ngày thường trong tháng 5 thuộc mùa giải 2003, người hâm mộ có thể xem

trận đấu với đội Brewers ít danh tiếng với giá vé 8 đôla, thay vì 12 đôla như năm 2002. Nhưng để xem Barry Bonds ghi bàn vào các ngày thứ Bảy trong tháng 7 năm 2003, khán giả phải chi tối thiểu 16 đôla.

Hệ thống định giá lý tưởng theo lý thuyết kinh tế là hệ thống có thể loại bớt nhu cầu quá độ trong thời gian cao điểm trong khi vẫn duy trì được dịch vụ cho khách hàng với mức phí trong thời kỳ thấp điểm. Theo tiêu chuẩn đó, kế hoạch của đội Mets rõ ràng là một bước tiến. Tất nhiên, điều đó không thể nào ngăn những lời than phiền từ khán giả do giá vé những trận bóng hấp dẫn tăng cao. Vấn đề thực sự ở đây là cách tính giá vé mới không đủ hiệu quả. Vé xem trận đấu với đội Yankees vào thứ Bảy trong tháng 7 vẫn bán hết trước một tháng, trong khi trận đấu với đội Brewers trong tháng Năm vẫn diễn ra với khán đài chưa kín một phần ba.

Đội Mets không phải là đối tượng duy nhất thất bại khi áp dụng hệ thống định giá lý tưởng về mặt kinh tế. Vì sao các khách sạn, nhà hàng và các công ty khác lại tính giá quá rẻ vào mùa cao điểm và quá đắt vào mùa vắng khách? Đó là vì họ sợ nếu tính giá đắt vào mùa cao điểm thì khách hàng sẽ bỏ đi. Những thực khách có thể bức bối tự hỏi rằng, vì sao nhà hàng tính giá gấp đôi vào tối thứ Bảy trong khi chi phí chuẩn bị bữa ăn chẳng khác gì những tối khác?

Câu hỏi này cho thấy họ hiểu lầm về cơ cấu chi phí. Tuy nguyên liệu nấu ăn không tăng giá vào thứ Bảy, nhưng chi phí phục vụ số thực khách tăng thêm cao hơn nhiều so với ngày thường vì nhà hàng phải mở rộng cơ sở và mua thêm thiết bị để phục vụ đám đông thực khách. Ngược lại, nhà hàng có thể phục vụ lượng khách tăng thêm vào ngày thứ Ba mà không phải chi thêm xu nào cho những khoản ấy. Tương tự, đội Mets sẽ cần sân vận động to hơn và bãi giữ xe rộng hơn để phục vụ lượng khán giả tăng thêm khi cháy vé.

Vậy khoản chênh lệch giá cao hơn có công bằng không? Khi mua thịt bò, khách hàng không hề thấy bị lừa nếu cửa hàng tính giá tiền ba cân thịt cao bằng ba lần giá một cân do người mua nhiều hàng rõ ràng khiến người bán phải chịu phí cao hơn. Tương tự, khán giả đến sân vận động hay nhà hàng lúc cao điểm phải trả giá cao hơn vì họ cũng khiến chi phí tăng. Nhưng vì sự chênh lệch chi phí trong trường hợp này không dễ thấy như khi mua thịt bò, nên khách hàng thường thấy chênh lệch giá là bất công. Cảm giác này chỉ là một ảo giác.

Không có chiến lược nào giúp lấp đầy chỗ trống trên khán đài sân Shea hiệu quả hơn là việc quản lý mới của Mets dẫn dắt đội này đến một mùa giải thành công. Tất nhiên, hãy cứ để hành trình tìm kiếm chiến thắng đó tiếp tục. Trong khi đó, đội bóng và khán giả sẽ được lợi nhờ giá vé sát với chi phí hơn trước.

New York Times, 04/12/2002

MÙA HÈ năm 1978, tôi nghỉ dạy tại Đại học Cornell để đảm nhiệm vị trí cố vấn kinh tế trưởng Ủy ban Hàng không dân dụng (CAB) tại Washington D.C trong hai năm kế đó. Cơ quan này - hiện đã giải thể - dưới thời chủ tịch Alfred Kahn từng tiến hành việc bãi bỏ quy định về hệ thống vận tải thương mại đường không quốc gia.

Động thái này giúp giá vé giảm đáng kể, số chuyến bay tăng và rất được hành khách hoan nghênh. Tuy nhiên, mật độ bay tăng theo thời gian dẫn đến tình trạng ùn tắc và trễ chuyến. Nhiều hành khách hiện nay dường như đã thấy việc bãi bỏ quy định vận tải đường không có thể đã đi quá xa.

Trong bài tiếp theo, tôi sẽ chứng minh điều ngược lại. Phần lớn tình trạng ùn tắc hiện nay là do Cục Hàng không liên bang (FAA) đã không áp dụng được hệ thống tính phí hàng không vốn phản ánh rõ giá trị thị trường của quyền cất cánh và hạ cánh tại những sân bay đông nhất nước.

32. Vì sao khách du lịch được hưởng miễn phí nguồn tài nguyên có giá trị?

Tháng 4 năm 2000, Quốc hội thông qua quy định nhằm khuyến khích cạnh tranh tại sân bay La Guardia và cung cấp thêm dịch vụ cho thiếu số hành khách. Hưởng ứng động thái này, Cục Hàng không liên bang tăng cường thêm số chuyến bay được hoạt động tại phi trường thuộc loại đông nhất thế giới này.

Sân bay La Guardia đã không thể kham nổi số chuyến bay tăng thêm này; tuần trước, FAA đã phải giảm số chuyến bay mỗi ngày xuống mức như trước tháng Tư. Giờ họ tổ chức rút thăm giờ cất/hạ cánh (slot) tại sân bay này, kết quả là chín hãng hàng không nhỏ có được quyền ưu tiên.

Cách này rõ ràng có giúp giảm tải, nhưng lãng phí vì không công bằng và khiến hành khách trong khu vực rất khó chịu.

Slot tại những sân bay đông khách là nguồn tài nguyên kinh tế giá trị, cũng như những chỗ ngồi hiếm hoi trên một chuyến bay cháy vé. Lịch sử đã dạy ta bài học đáng giá về cách phân bổ chỗ ngồi trên những chuyến bay như thế, bài học này cũng có thể áp dụng để giải quyết vấn đề của những sân bay quá tải.

Trước đây, với những chuyến bay đông khách, các hãng hàng không áp dụng phương pháp ai đến trước được phục vụ trước. Nếu có tới 120 hành khách xuất trình vé lên chuyến

bay chỉ 100 chỗ ngồi, thì chỉ 100 người đầu tiên được bay. Với những hành khách đến bằng chuyến bay chuyển tiếp, chuyện này chẳng khác gì trò may rủi. Nếu chuyến bay chuyển tiếp bị trễ, bạn xem như xong.

Giải pháp này không xét tới một điều rằng mỗi cá nhân đều có nhu cầu khác nhau. Người đang gấp thường bị bắt phải đợi, trong khi người ít áp lực hơn lại được bay.

Những sân bay quá tải cũng gặp vấn đề tương tự. Cũng như một chiếc máy bay chỉ có thể phục vụ lượng hành khách nhất định, sân bay chỉ có thể giải quyết một số lượng chuyến bay nhất định. Như thế, mỗi lần có một chiếc Beechcraft 1900 mười chín chỗ dùng sân bay La Guardia, FAA sẽ phải từ chối một máy bay lớn hơn nào đó, ví dụ chiếc Boeing 757 với hàng trăm hành khách. Hiện nay, ngay cả những hãng hàng không đã được cấp quyền sử dụng sân bay La Guardia cũng thường xuyên bị hủy chuyến hay hoãn chuyến. Nghiêm trọng hơn, nhiều hãng hàng không không muốn dùng máy bay cỡ lớn hơn tại La Guardia nhưng lại không được quyền sử dụng sân bay. Điều này có nghĩa rằng một bộ phận hành khách sẽ chuyển sang các sân bay kém thuận tiện hơn, cũng như một số người phải đợi khi máy bay hết chỗ. Trong cả hai trường hợp, chúng ta đều có động lực mạnh mẽ để giảm thiểu tới đa tất cả sự phiền toái đó.

Xét theo mục đích này, việc rút thăm tại La Guardia thậm chí còn kém hiệu quả hơn biện pháp ai đến trước được phục vụ trước. Cách này không hề giúp giảm mà còn làm tăng đáng kể số hành khách phải chuyển sân bay, vì những slot thuận tiện lại rơi vào tay những hãng hàng không chỉ phục vụ nhóm khách thiếu số bằng những máy bay nhỏ.

Để giải quyết các vấn đề nêu trên, ta có những biện pháp hiệu quả hơn. Vào năm 1979, CAB yêu cầu các hãng hàng không tặng tiền mặt, vé miễn phí hay các khoản thưởng khác để khuyến khích hành khách tự nguyện nhường chỗ trên những chuyến bay quá tải. Hành khách là người tự quyết định việc bay ngay có quan trọng với họ hay không. Những người có việc gấp hắt sẽ không bao giờ tình nguyện nhường chỗ. Đề xuất này được áp dụng và được nhiều người thừa nhận là công bằng và hiệu quả hơn cách làm trước đây.

Vấn đề lịch bay tại La Guardia có thể giải quyết theo cách tương tự. Thay vì rút thăm, FAA có thể bán slot cho những hãng trả giá cao nhất. Nếu giá trị thị trường của một slot là 5.000 đôla, hành khách đi máy bay hai mươi chỗ sẽ phải trả thêm 250 đôla/vé một chiều, trong khi hành khách đi máy bay 200 chỗ chỉ phải trả thêm 25 đôla. Như thế, hành khách đi máy bay nhỏ sẽ có động lực mạnh mẽ để chuyển sang bay vào thời gian thấp điểm hay chọn sân bay ít đông hơn.

Trong các chuyến bay quá tải, biện pháp đấu giá tỏ ra hiệu quả vì người ta sẽ không tranh những chỗ ngồi hiếm hoi trừ khi thật sự rất cần. Tương tự, việc đấu giá slot tại sân bay đông đúc sẽ khiến hãng hàng không chỉ dùng sân bay đó nếu việc ấy có giá trị cao với họ.

Giả sử biện pháp này được áp dụng thì nó cũng không mấy ảnh hưởng đến các hành khách từ Ames, Iowa muốn viếng thăm thành phố New York. Họ có thể chọn điểm đáp là những sân bay lân cận, như là Westchester hay Long Island. Nếu cơ quan quản lý hàng không thực sự muốn hỗ trợ cho các nhóm hành khách chiếm thiểu số, họ có thể bán số slot hiếm hoi cho những hãng hàng không trả giá cao nhất, sau đó cấp tiền cho những thiểu số bị thiệt hại từ việc này.

Ngay cả khi việc hoàn tiền này là không khả thi, chúng ta vẫn nên chấp nhận hy sinh và nhận thức được rằng cách tốt nhất để giảm thiểu sự bất tiện của hành khách là phải tính phí cao sự thuận tiện của việc hạ cánh tại sân bay La Guardia.

New York Times, 13/12/2000

TRONG BÀI cuối của chương này, tôi sẽ lý giải vì sao trong một số trường hợp, đánh thuế là biện pháp dễ nhất để đẩy giá hàng hóa đến gần với chi phí biên thực tế. Bài này được viết vào mùa xuân năm 2000, ngay sau khi trên tờ Wall Street Journal xuất hiện bài báo cho rằng xe hơi thể thao đa dụng (SUV) do có khối lượng lớn hơn nên an toàn hơn xe hơi thường. Hai năm sau, trong tác phẩm *Cao và Mạnh* (High and Mighty), tác giả Keith Bradsher phân tích rằng xe hơi thể thao chỉ an toàn hơn trong trường hợp va chạm tại phần đầu xe. Vì loại xe này dễ bị lật nhào nên người lái chúng thật sự có nguy cơ bị thương hay tử vong trong vụ tai nạn cao hơn người lái xe thường. Nhưng bất kể xe hơi thể thao có an toàn hơn xe hơi thường hay không thì khối lượng của nó rõ ràng tăng thêm nguy cơ thương vong cho người lái xe khác. Vì thế, cần tăng thuế đánh trên loại xe này.

33. Nếu SUV gây rủi ro cho những loại xe khác, vì sao không đánh thuế dòng xe này?

Năm nào cũng vậy trong suốt thập niên vừa qua, nhà sản xuất nào tung ra thị trường dòng xe thể thao đa dụng to nặng nhất sẽ kiếm được doanh thu và lợi nhuận khổng lồ. Dòng xe này hiện chiếm khoảng 20% tổng doanh thu hãng Ford (trong khi

tỉ lệ này năm 1990 là 5%) và doanh thu khả quan của dòng xe “khủng” Excursion đem lại lợi nhuận khoảng 18.000 đôla/chiếc, gấp nhiều lần lợi nhuận biên của xe hơi thường.

Theo một ước tính gần đây, Excursion và những dòng xe lớn đóng góp chủ yếu trong mức lợi nhuận kỷ lục 7,2 tỉ đôla của hãng Ford vào năm ngoái.

Hiện nay, William Clay Ford con, chủ tịch đồng thời là cháu trai của nhà sáng lập Henry Ford, bắt đầu xét đến một khía cạnh khác. Vốn là một nhà hoạt động môi trường hăng hái, ông thừa nhận mức tiêu thụ xăng của dòng xe Excursion (1 lít xăng chạy được khoảng 4,2 km nếu chạy trong thành phố và gần 5,5 km nếu chạy trên đường cao tốc) góp phần làm tình trạng nóng lên của trái đất thêm nghiêm trọng, và trọng lượng khổng lồ của nó (khoảng 3.375 kg, gấp ba lần trọng lượng một chiếc Honda Civic) gây nguy hiểm cho những người lái xe khác.

Khi biết các nhà môi trường gọi “con gà đẻ trứng vàng” này của công ty là “Ford Valdez”*, ta có thể hiểu được vì sao ông Ford cảm thấy cần rút lương tâm.

Nhưng phải chăng lỗi là ở ông? Khách hàng đã “bỏ phiếu thuận” với những đồng đôla mua xe để biểu thị rằng họ thích xe lớn hơn; vậy nếu hãng Ford không cung cấp dòng xe này thì công ty khác cũng sẽ làm như thế.

Nếu sản xuất loại xe nhỏ, có lẽ lương tâm ông Ford sẽ cảm thấy yên ổn nhưng đó sẽ là thảm họa với các cổ đông công ty.

Xem ra trách nhiệm thực sự, nếu có, là ở phía khách hàng. Nhưng khi xét kỹ hơn, ta cũng khó lòng buộc tội những người muốn bảo vệ tính mạng gia đình họ khi không may bị tai nạn xe hơi. Đơn giản là vì xe càng to thì càng an toàn.

* Nhại theo tên Exxon Valdez, chiếc tàu gây ra vụ tràn dầu nghiêm trọng nhất lịch sử nước Mỹ vào năm 1989.

Ví dụ, một nghiên cứu gần đây đăng trên tờ *Wall Street Journal* cho thấy năm chiếc xe an toàn nhất hiện nay đều thuộc dòng xe thể thao đa dụng (Trọng lượng trung bình mỗi xe khoảng 2.475 kg, không tính dòng Excursion vì báo cáo không đề cập đến trọng lượng xe này). Trong số 50 chiếc xe được coi là an toàn nhất theo nghiên cứu của tờ *Journal*, 18 chiếc thuộc dòng thể thao đa dụng, 23 chiếc khác là xe tải nhẹ hoặc xe chở hàng, chỉ có chín chiếc là xe gia dụng bình thường (loại lớn như chiếc Lincoln Town Car nặng khoảng 1.845 kg, cũng của hãng Ford)

Tuy nhiên, nếu nhà sản xuất và khách hàng đều hành động hợp lý trước động cơ hiện tại không có nghĩa rằng kết quả tổng hợp là hợp lý. Ngược lại, những vấn đề do các nhà môi trường học chỉ ra hoàn toàn có thực, và họ vẫn tập trung chỉ trích các nhà sản xuất lẫn người dùng xe SUV ở khía cạnh đạo đức.

Thật ra, những vấn đề này tồn tại vì người ta hành động một cách hợp lý theo các động cơ đang tồn tại.

Lý do là khi đi trên đường, độ an toàn của một gia đình tùy thuộc vào tương quan kích cỡ xe hơn là kích cỡ tuyệt đối. Nếu mọi gia đình đều mua xe nhỏ, thì chúng ta được hưởng môi trường trong sạch hơn mà không gia đình nào bị đe dọa an toàn.

Nhưng mỗi gia đình chỉ được quyết định cỡ xe của nhà mình chứ không thể quyết định các nhà khác mua gì. Bất kỳ ai đơn phương mua xe nhỏ hơn cũng sẽ một mình gánh chịu rủi ro do tự tước đi trang bị bảo vệ mình.

Những lời chỉ trích không ngừng của giới phê bình xã hội không giúp giải quyết tận gốc thiệt hại khi doanh thu xe thể thao đa dụng ngày càng tăng. Nhưng vì là những người yêu tự

do, nên chẳng mấy ai trong chúng ta muốn để giới quan chức áp lệnh cấm những dòng xe mà họ cho là không thân thiện với môi trường.

Khi nhìn nhận thực tế rằng việc dùng xe lớn, gây ô nhiễm nhiều sẽ gây hại cho người khác, giải pháp khả thi duy nhất là chúng ta phải tự tạo cho mình động cơ để xét đến tác hại này khi quyết định nên mua loại xe nào.

Không ai phản nản quy định bắt buộc của chính phủ về việc đóng thuế xe tải dựa trên trọng lượng xe, vì chỉ số này phản ánh rõ mức độ hủy hoại mặt đường của xe tải.

Với lập luận tương tự, chính phủ cũng nên đánh thuế xe hơi gia dụng dựa trên trọng lượng, độ phát thải và mức tiêu thụ xăng dầu.

Nếu William Clay Ford cảm thấy áy náy vì trách nhiệm của hãng Ford trong những vấn đề môi trường hiện nay, ông và ban quản trị nên từ bỏ việc phản đối từ trước đến nay với những chính sách như vậy.

New York Times, 16/05/2000

8

Năng lượng và Môi trường

Khi tinh chế xăng, lượng khí độc thải ra buộc toàn thể mọi người phải trả giá đắt, chứ không chỉ những người sản xuất hay tiêu thụ xăng. Tương tự, khi dùng xăng chạy xe hơi, người ta khiến nạn kẹt xe thêm trầm trọng và thải khí gây hiệu ứng nhà kính ảnh hưởng đến những người khác. Các nhà kinh tế học gọi những tác động này là “ngoại tác tiêu cực”, chính vì vậy mà Bàn tay vô hình có vai trò khá mờ nhạt trên thị trường năng lượng.

Khi quá trình sản xuất và tiêu thụ một mặt hàng nào đó gây ra ngoại tác tiêu cực, thường khi đó sản phẩm ấy đang được sản xuất và tiêu thụ quá nhiều. Để hạn chế hậu quả, chính phủ từng vận dụng phương pháp hành chính mệnh lệnh, tương ứng với nó là các quy định điều chỉnh hoặc cấm hẳn một số hành vi cụ thể. Ví dụ, luật quy định nhà sản xuất phải lắp bộ lọc vào ống khói để giảm lượng thải xuống mức thấp hơn nhiều so với năm trước. Người lái xe chỉ được đổ xăng vào ngày chẵn hoặc ngày lẻ, tùy thuộc vào số cuối cùng trên bảng số xe, v.v...

Cách làm này có khuyết điểm là không xét đến việc một số người đạt hiệu quả cao hơn những người khác trong việc giảm nhẹ ngoại tác tiêu cực. Giả sử mục tiêu cần đạt là giảm 50% tổng lượng khí thải SO_2 với chi phí thấp nhất có thể. Mục tiêu

đó sẽ không thực hiện được nếu yêu cầu từng nhà sản xuất phải giảm một nửa lượng khí SO_2 thải ra.

Để hiểu lý do, hãy thử hình dung hai nhà máy trong vùng cùng thải khí SO_2 ở mức hai trăm tấn một ngày. Nhà máy thứ nhất có sẵn công nghệ giúp giảm lượng khí thải với chi phí 15 đôla/tấn, trong khi công nghệ tối ưu nhất áp dụng được tại nhà máy thứ hai tốn đến 50 đôla mỗi tấn. Nếu buộc mỗi nhà máy đều phải giảm phân nửa lượng khí thải, tổng chi phí mỗi ngày lên đến 6.500 đôla (1.500 đôla cho nhà máy đầu tiên và 5.000 đôla cho nhà máy thứ hai). Nhưng nếu thay vào đó, ta yêu cầu nhà máy thứ nhất loại bỏ hoàn toàn khí thải. Tổng chi phí lúc này chỉ là 3.000 đôla/ngày (chỉ nhà máy đầu tiên phải chịu), chưa đến nửa mức phí so với phương án ban đầu mà vẫn đạt mục tiêu xét trên tổng thể.

Người nào còn nghi ngờ tính ưu việt của lối tiếp cận hướng đến mục tiêu chỉ cần ghi nhớ rằng khi miếng bánh to hơn thì ai cũng được phần nhiều hơn. Thay vì yêu cầu mỗi nhà máy giảm 100 tấn khí thải mỗi ngày, nhà máy thứ hai sẽ sẵn lòng trả cho nhà máy thứ nhất tối thiểu 1.500 đôla (là chi phí tối thiểu bằng với mức nhà máy này phải chi ra theo phương án đầu tiên) và tối đa là 5.000 đôla (tức chi phí nhà máy thứ hai phải chi ra theo phương án đầu tiên).

Tuy nhiên, các quy định kiểu hành chính mệnh lệnh không giảm thiểu ô nhiễm theo cách hiệu quả nhất vì các nhà làm luật không thể biết chi tiết mỗi nhà máy có thể áp dụng công nghệ xử lý ô nhiễm nào. Tuy nhiên, họ vẫn có thể tập trung việc cắt giảm khí thải vào tay những đối tượng có thể làm điều đó với mức phí thấp nhất. Một trong những phương pháp khả dĩ là đánh thuế trên mỗi tấn khí thải nhà máy thải ra. Khi đó, nhà máy nào có thể triển khai công nghệ lọc khí thải với chi phí thấp hơn phần thuế phải đóng sẽ có động lực để đưa công

nghe ấy vào sử dụng. Còn nhà máy nào không thể làm như vậy sẽ tiếp tục thải khí và đóng thuế vì như thế tiết kiệm hơn.

Kết quả là việc giảm khí thải giữa các nhà máy sẽ được phân bổ hiệu quả và công bằng – hiệu quả vì những nhà máy có thể giảm khí thải với chi phí thấp nhất sẽ làm điều đó, công bằng vì nhà máy nào không áp dụng công nghệ giảm ô nhiễm sẽ phải đóng thêm thuế.

NHỮNG BÀI VIẾT trong chương này đề cập đến những ví dụ cụ thể về việc chính sách thuế có thể giúp chúng ta đạt được môi trường trong sạch và ít kẹt xe hơn. Trong bài đầu tiên về thuế xăng dầu, tôi lập luận rằng những phản đối chính trị mạnh mẽ nhằm vào việc dùng thuế như một công cụ đạt được mục tiêu bắt nguồn từ hiểu biết sai lệch về những nguyên lý kinh tế ẩn sau hành động đó.

34. Vì sao những chính sách hợp lý thường “bất khả về mặt chính trị”?

Giả sử chính trị gia nào đó hứa hẹn tiết lộ các chi tiết của một dự thảo chính sách giúp tiết kiệm hàng trăm tỉ đôla cho người tiêu dùng Mỹ, giảm kẹt xe, nâng cao chất lượng không khí nội thị, giảm khí thải nhà kính và sự phụ thuộc vào nguồn dầu mỏ Trung Đông. Hơn thế nữa, kế hoạch này không làm các gia đình Mỹ mất phí tổn tiền mặt, không tăng luật lệ ràng buộc cũng như không khiến bộ máy nhà nước công kênh thêm.

Như các nhà kinh tế học thường nhắc nhở sinh viên, điều gì nghe quá hay thường khó có thực. Vì thế, tuyên bố đó hẳn

sẽ bị nhiều người nghi ngờ. Tuy nhiên, chính sách có đầy đủ những ưu điểm như trên sẽ được Quốc hội ban hành ngay ngày mai – quy định đánh thuế 2 đôla/gallon xăng (52 cent/lít), số tiền thu được sẽ được hoàn lại cho các gia đình người Mỹ thông qua khoản giảm trừ trên thuế lương.

Các nhà kinh tế học thuộc phe Tự do lẫn Bảo thủ đã thường xuyên đề xuất những dự thảo tương tự trong những năm gần đây. Tuy nhiên, giới chuyên gia luôn coi những đề xuất như vậy là “bất khả về mặt chính trị”.

Nếu thuế xăng tăng làm lợi cho tất cả mọi người thì tại sao chính sách này lại “bất khả”? Nguyên nhân phần nào bắt nguồn từ số phận của dự luật nghiêm túc đầu tiên về việc áp thuế xăng nhằm giảm sự phụ thuộc của Mỹ với nguồn dầu mỏ tại Trung Đông. Dự luật này ra đời năm 1979, khi cả nước Mỹ còn đang lao đao với lệnh cấm vận dầu mỏ lần thứ hai. Để khuyến khích tiết kiệm tài nguyên, Tổng thống Jimmy Carter đề nghị đánh thuế xăng cao, số tiền thu được sẽ hoàn trả cho người dân dưới hình thức giảm trừ thuế lương.

Các đối thủ của Carter đã mở đợt công kích rất khôn ngoan và hoành tráng với dự luật này, họ lập luận rằng khi người tiêu dùng được nhận lại toàn bộ thuế xăng đã đóng, họ có thể, và sẽ tiêu thụ xăng nhiều như trước. Nhiều người cảm thấy lập luận này có lý, thế là cuối cùng, dự luật của Tổng thống Carter chỉ thu được 35 phiếu thuận từ Hạ viện.

Sự kiện này dường như đã vĩnh viễn in dấu trong tâm trí những nhà làm luật. Cho đến tận ngày nay, nhiều người vẫn còn tin rằng dự luật đánh-thuế-rồi-hoàn-lại-sau không có ý nghĩa về mặt kinh tế. Nhưng chính phản biện của những người chỉ trích Carter mới là vô nghĩa. Điều đó thể hiện sự hiểu lầm

cơ bản về khả năng làm thay đổi những cơ hội và động cơ của con người của một chương trình kiểu như vậy.

Ta có thể thấy rõ hiệu quả của chương trình qua một số ví dụ như sau. Một gia đình bốn người trung bình tiêu thụ khoảng 2.000 gallon xăng mỗi năm. Nếu mọi người đều tiếp tục giữ mức tiêu thụ đó sau khi nhà nước áp dụng mức thuế 2 đôla/gallon thì mỗi gia đình phải đóng thêm trung bình 4.000 đôla tiền thuế/năm. Gia đình điển hình với hai người đi làm sẽ được hoàn 4.000 đôla thuế lương. Như vậy, nếu mọi gia đình khác đều giữ mức tiêu thụ xăng như trước thì khoản thuế được hoàn lại cho gia đình này cho phép họ mua lượng xăng như trước, đúng theo lập luận của những người chỉ trích Carter.

Nhưng trên thực tế lại có diễn biến khác. Giả sử gia đình muốn thay chiếc Ford Explorer cũ đang dùng với mức tiêu thụ 15 dặm/gallon (6,3km/lít). Họ có thể mua một chiếc Explorer khác hoặc chọn chiếc Focus wagon mới của hãng Ford có khoang để hành lý rộng hơn và chạy được đến hơn 30 dặm/gallon. Lựa chọn thứ hai sẽ giúp gia đình tiết kiệm một khoản đáng kể là 2.000 đôla tiền xăng/năm. Tất nhiên không phải nhà nào cũng theo cách này, nhưng nhiều người sẽ hành động tương tự.

Từ thực tế những năm 70, chúng ta đã biết rằng giá xăng tăng không chỉ thúc đẩy người dân mua xe hơi tiết kiệm xăng hơn mà còn dùng xe ít hơn, lập nhóm đi chung xe, và chuyển đến sống gần chỗ làm hơn. Nếu cả gia đình mua lượng xăng chỉ bằng nửa khi trước thì số tiền được hoàn lại không phải là 2.000 đôla/người mà chỉ còn 1.000 đôla/người. Khi đó, gia đình điển hình hai người đi làm mà chúng ta đang xét không thể mua xăng nhiều như trước trừ phi tiết kiệm được 2.000 đôla từ những khoản khác. Vậy là, trái với luận điểm của những

người chỉ trích Carter, chương trình đánh thuế-rồi-hoàn-lại-sau làm thay đổi sâu sắc không chỉ động lực mà còn cả cơ hội của chúng ta.

Trở ngại thứ hai của việc đánh thuế xăng cao là những người ủng hộ chính phủ tinh giản tin rằng mọi loại thuế đều không có lợi. Ví dụ, Phó tổng thống Dick Cheney phản đối tăng thuế xăng vì luôn tin rằng giá cả hàng hóa phải được thiết lập bởi các lực thị trường. Nhưng ngay cả những nhà kinh tế học ủng hộ thuyết thị trường tự do nhiệt thành nhất cũng phải thừa nhận rằng giá xăng hiện nay quá thấp, không phản ánh đúng chi phí môi trường và chi phí cho chính sách đối ngoại gắn với tiêu dùng xăng dầu. Chính phủ sẽ thực sự tinh giản hơn và tất cả chúng ta đều thịnh vượng hơn nếu không vấp phải những hậu quả gây ra bởi cái mà Tổng thống Bush gọi là “con nghiện dầu mỏ”.

Giá xăng hiện nay là 2,50 đôla/gallon (66 cen/lít); khoản thuế 2 đôla/gallon sẽ đẩy giá lên khoảng 80% (vẫn thấp hơn 1 đôla/gallon so với giá tại châu Âu). Theo tính toán, mức tăng này sẽ khiến lượng tiêu dùng xăng giảm hơn 15% trong ngắn hạn và gần 60% trong dài hạn. Đó mới chỉ là phần tiết kiệm ban đầu, vì giá xăng tăng cũng đẩy nhanh cuộc đua nhằm tung ra thị trường những công nghệ tiết kiệm nhiên liệu mới hiệu quả hơn.

Dự thảo chính sách đánh-thuế-xăng-dầu-rồi-hoàn-lại-sau nhận được sự ủng hộ sâu rộng. Những người Tự do, những nhà hoạt động môi trường ủng hộ đã đành, những người Bảo thủ như nhà kinh tế học đoạt giải Nobel Gary S.Becker và ngay cả vị lãnh tụ chuyên chống thuế nổi tiếng Grover Norquist cũng tán thành. Nguyên chủ tịch hội đồng cố vấn kinh tế của Tổng thống Bush, N.Gregory Mankiw, cũng thường xuyên nhắc tới dự thảo này.

Một thế kỷ sau, trong bầu không khí nóng lên trên toàn cầu do chúng ta để lại, các sử gia người nhẽ nhại mồ hôi sẽ phải đánh vật để tìm cách lý giải vì sao dự luật này lại từng bị coi là “bất khả về mặt chính trị”.

New York Times, 16/02/2006

NGƯỜI DÂN đưa ra nhiều ý kiến *rất* sôi nổi về chính sách thuế. Bài viết trước có lượng phản hồi của người đọc cao hơn bất kỳ bài nào khác trong chương này. Đa số ý kiến gửi đến thừa nhận giá xăng tăng có thể đưa lại nhiều kết quả đáng mơ ước nhưng e rằng mức tăng thuế theo đề nghị của tôi xét trên tổng thể sẽ gây thiệt hại cho họ. Bài viết tiếp theo là câu trả lời của tôi về những vấn đề cụ thể do người đọc nêu ra.

35. Vì sao thuế xăng dầu đưa thêm tiền vào túi người dân?

Các sử gia không nhất trí về việc lời răn “Trước hết, đừng làm hại bệnh nhân” có thật sự nằm trong lời thề nguyên bản của Hippocrate hay không. Nhưng không ai phủ nhận rằng câu ấy khá hữu lý, không chỉ đối với giới y bác sĩ mà cả với những đại diện mà chúng ta tin tưởng ủy quyền hành động. Tuy nhiên, nhiều quan chức chính phủ xem ra không để ý đến lời khuyên này. Ví dụ, động thái tăng giá xăng gần đây đã kích hoạt một làn sóng đệ trình dự thảo mà nếu được ban hành thì lợi bất cập hại.

Thượng nghị sĩ Cộng hòa John Thune của bang South Dakota là một trong số những người chủ trương đình chỉ thuế

xăng liên bang 18,4 cent/gallon. New York và ít nhất 12 bang khác cũng đề trình dự thảo giảm thuế năng lượng cho tiểu bang. Những đề xuất này hoàn toàn không có ý nghĩa về mặt kinh tế. Đối với người tiêu dùng, giảm thuế chỉ đem lại cảm giác nhẹ nhõm ảo trong ngắn hạn nhưng lại gây ra những gánh nặng kinh tế mới trong dài hạn.

Hậu quả tức thì là tác dụng giảm thuế sẽ bị giảm bớt phần nào bởi phản ứng của khối OPEC trước động thái này. Tổ chức Các quốc gia xuất khẩu dầu mỏ (OPEC) định giá dầu dựa trên khả năng chi trả của người dùng xe. Thương lượng với OPEC cũng giống như thương lượng với kẻ bắt cóc biết tư duy hợp lý, chỉ đòi số tiền chuộc mà gia đình nạn nhân có khả năng đáp ứng. Khi gia đình ấy được nhận khoản tiền nào đó một cách công khai (ví dụ như tiền thừa kế), thì điều này chỉ khiến tên bắt cóc nâng mức tiền chuộc. Tương tự, khi OPEC biết rằng hiện nay người tiêu dùng có thể trả đến 3 đôla/gallon xăng thì phản ứng hợp lý của họ trước việc giảm thuế xăng là tăng giá dầu sao cho giá xăng lên đến 3 đôla.

Xét ở phạm vi rộng hơn, việc giảm thuế xăng sẽ khuyến khích cơ cấu tiêu dùng kém hiệu quả. Thất thu ngân sách từ thuế xăng sẽ khiến chính phủ phải tăng các loại thuế khác, vay thêm tiền từ nước ngoài (mà người nộp thuế sau đó sẽ phải trả lại đầy đủ kèm lãi suất) và những dịch vụ công có giá trị cũng bị cắt xén nhiều hơn.

Giá xăng tăng vì con khát dầu của thế giới đã, đang và sẽ tiếp tục vượt xa nguồn cung ngày càng giảm. Những nhà làm luật không thể bãi bỏ quy luật cung cầu. Để tránh khủng hoảng trên diện rộng do thiếu năng lượng, chúng ta phải tiêu thụ ít năng lượng hơn. Mà muốn như vậy thì giá xăng phải tăng lên thay vì giảm đi.

Vì thế, biện pháp hiệu quả nhất để đạt được mục tiêu đó hoàn toàn trái với đề xuất của Thượng nghị sĩ Thune. Trong bài viết ngày 16 tháng 02, tôi đề nghị tăng thuế xăng thêm 2 đôla/gallon. Tổng tiền thuế thu được gộp chung lại rồi hoàn trả cho mỗi người dân ở mức xấp xỉ nhau thông qua giảm trừ thuế lương.

Vì khoản thuế hoàn cho mỗi người không phụ thuộc vào lượng thuế xăng người đó đóng, nên giá xăng cao sau khi áp thuế sẽ tác động mạnh mẽ đến việc tiết kiệm tài nguyên. Như vậy, ta sẽ bớt phụ thuộc vào nguồn dầu mỏ nước ngoài đồng thời giảm thiểu tình trạng kẹt xe và nạn ô nhiễm. Nếu như việc thuế xăng giảm thúc đẩy giá dầu mỏ từ OPEC tăng thì khi thuế tăng, động lực ấy sẽ không còn.

Với những dự thảo chính sách loại này, điểm bất cập nằm ở phần tiểu tiết. Do nhóm đối tượng chịu thiệt khi thay đổi chính sách luôn lớn giọng hơn nhóm được lợi, nên người ta chỉ chấp nhận tăng thuế nếu lợi ích kinh tế có được từ đó được phân bổ công bằng.

Độc giả có thể nhanh chóng chỉ ra những bất cập trong kế hoạch hoàn thuế lương của tôi. Ví dụ, nó không có lợi cho người nghỉ hưu vì họ không còn đóng loại thuế này nữa. Thay vào đó, người về hưu có thể nhận qua bảo hiểm xã hội tăng thêm. (Do người nghỉ hưu thường ít lái xe hơn người đi làm, nên phụ cấp này sẽ ít hơn khoản hoàn thuế lương).

Các công ty cũng có thể được hoàn tiền, căn cứ vào mức tiêu thụ xăng trước nay theo ngành nghề và quy mô công ty. Một yếu tố quan trọng giúp tăng hiệu quả trong kế hoạch này là số tiền hoàn cho mỗi doanh nghiệp phải độc lập với mức tiêu thụ xăng dầu hiện tại.

Thuế xăng dầu cao liệu có ảnh hưởng xấu đến những nhà sản xuất xe hơi như Ford và General Motors với dòng sản phẩm

chủ đạo hiện nay là xe tải nhẹ và xe thể thao đa dụng hay không? Thuế cao sẽ khiến người tiêu dùng chuyển nhu cầu sang những loại xe tiết kiệm năng lượng hơn, nhưng các nhà sản xuất có thể thích nghi bằng cách điều chỉnh cơ cấu sản phẩm. Quá trình chuyển đổi này có thể diễn ra êm ả bằng cách công bố rõ ràng ngày bắt đầu trong tương lai – ví dụ như ngày 01/01/2010 – sau đó tăng thuế dần dần, ví dụ ở mức độ 10% mỗi tháng.

Vậy còn những người không đủ tiền mua xe hơi mới tiết kiệm xăng hơn thì sao? Khi triển khai thuế từng bước, nhóm đối tượng này sẽ có được thời gian quá độ quý giá. Trong vòng vài năm, họ có thể bỏ xe hiện tại để mua chiếc xe cũ khác được sản xuất gần đây hơn và tiết kiệm xăng hơn. Số tiền hoàn lại cũng có thể được tính theo kiểu lũy tiến.

Người đọc cũng lo ngại mức thuế mới gây lạm phát. Nhưng khác với việc tăng giá xăng trong thập niên 70 – vốn giúp OPEC thu được hàng trăm tỉ đôla – nguồn thu từ thuế hiện nay vẫn sẽ nằm lại trong nước Mỹ. Khoản thuế này sẽ khiến những sản phẩm nào có quá trình sản xuất và vận chuyển tiêu thụ nhiều xăng tăng giá. Nhưng hiện nay, số xăng cần dùng để sản xuất loại hàng hóa ấy cũng đang khiến người dân Mỹ phải gánh các chi phí cho môi trường và chính sách đối ngoại. Xét trong chừng mực rằng giá xăng tăng thúc đẩy việc bảo tồn tài nguyên, thì khoản tăng đó sẽ được bù đắp bằng chi phí thấp hơn ở những lĩnh vực khác.

Rõ ràng nhà nghiên cứu kinh tế học sẽ chịu ít rủi ro hơn một chính trị gia khi đề nghị tăng giá xăng. Nhưng dự thảo này thật sự đưa lại rủi ro chính trị cao đến mức nào? Theo cuộc thăm dò dư luận gần đây do tờ *New York Times* và hãng tin CBS phối hợp thực hiện, 55% người dân Mỹ sẵn lòng nộp thêm thuế xăng nếu điều này giúp quốc gia bớt phụ thuộc

vào nguồn dầu mỏ nước ngoài. Căn cứ vào kết quả được đăng tải rộng rãi này, đề xuất ngừng đánh thuế xăng trong tình hình thiếu hụt năng lượng diễn ra khắp nơi sẽ không giúp ai được tiếng là có phong cách lãnh đạo chính trị can đảm; ngược lại còn bị cho là kẻ cố chấp không biết lý lẽ.

Thật ngây thơ khi kỳ vọng các nhà lãnh đạo hiện nay xúc tiến những biện pháp dứt khoát nhằm giải quyết khủng hoảng năng lượng. Nhưng các cuộc bầu cử đang đến gần. Trong thời gian này, ít nhất chúng ta có thể yêu cầu các chính trị gia không làm tình hình xấu thêm nữa.

New York Times, 08/6/2006

NHIỀU CHÍNH TRỊ GIA nỗ lực neo giá bán sản phẩm dưới mức chi phí biên vì không muốn đặt gánh nặng quá sức lên vai những người có thu nhập thấp. Nhưng khi giá thấp giả tạo thì người ta luôn tiêu dùng một cách lãng phí; vì thế động thái đó chỉ khiến miếng bánh kinh tế nhỏ hơn so với khi giá bán bằng với chi phí biên.

Trong bài tiếp theo – được viết vào thời gian diễn ra vòng bầu cử sơ bộ năm 2008 – tôi sẽ cố lý giải vì sao hai ứng viên John McCain lẫn Hillary Clinton đều khó tìm được sự ủng hộ nào từ giới kinh tế gia cho đề xuất hoãn thuế xăng vào mùa hè năm ấy của họ.

36. Có khi nào chính sách kém hiệu quả lại là biện pháp tốt để hỗ trợ người nghèo hay không?

Những “đệ tử” thời hiện đại của Adam Smith thậm chí còn nhiệt thành với lý thuyết Bàn tay vô hình trứ danh của ông hơn

cả chính ông. Theo họ, Smith khẳng định rằng những cá nhân theo đuổi lợi ích cá nhân thuần túy được dẫn dắt bởi Bàn tay vô hình để đem lại lợi ích cao nhất cho toàn thể. Tuy nhiên, bản thân Smith không hề có ảo tưởng như vậy.

Đoạn trích có liên quan trong tác phẩm *Sự thịnh vượng của các quốc gia* (The Wealth of Nations) mô tả các chủ doanh nghiệp theo đuổi lợi nhuận với lòng lẽ thận trọng hơn nhiều. Theo đó, các chủ doanh nghiệp này “trong trường hợp này, cũng như nhiều trường hợp khác, chịu sự dẫn dắt của một Bàn tay vô hình khiến họ đi đến kết quả nằm ngoài dự kiến của chính họ”, và “sự thiếu tiên lượng đó không phải lúc nào cũng gây ảnh hưởng xấu hơn đến xã hội. Khi theo đuổi lợi ích cá nhân, người đó thường đóng góp cho xã hội hiệu quả hơn khi thực sự muốn làm như vậy”.

Tóm lại, Smith hiểu rằng Bàn tay vô hình thường vô hại, nhưng không phải lúc nào cũng thế.

Lối hiểu này có ý nghĩa quan trọng đối với chính sách kinh tế nói chung, và với những xung đột trong chiến dịch vận động tranh cử tổng thống gần đây nói riêng.

Nếu bạn cũng giống như những người ủng hộ thuyết của Smith thời hiện đại, tin rằng việc tự do theo đuổi lợi ích cá nhân luôn làm tăng lợi ích xã hội, thì có lẽ bạn coi mọi loại thuế trên đời đều là thứ tệ hại phải chịu đựng; một mặt cần có thuế để làm đường và bảo đảm an ninh quốc gia, mặt khác thuế ngăn trở hiệu quả kinh tế. Theo quan điểm của họ, thuế làm méo mó những tín hiệu giá cả mà qua đó, Bàn tay vô hình hướng tài nguyên đến mục tiêu sử dụng hiệu quả nhất của chúng.

Quan điểm vốn tinh tế hơn của Smith đưa đến một cái nhìn khác về thuế. Khi giá thị trường phát đi tín hiệu chính xác về

chi phí và giá trị hàng hóa thì Bàn tay vô hình sẽ làm tăng lợi ích chung. Nhưng giá lại thường tách rời chi phí và lợi ích; khi đó cần có thuế để giúp tài nguyên được sử dụng hiệu quả hơn.

Để hiểu rõ thêm, ta cần xét kỹ lý do vì sao Bàn tay vô hình vận hành hiệu quả đến vậy trong nhiều thị trường bình thường. Ví dụ, trên thị trường khoai tây, việc trồng trọt và tiêu thụ được quyết định bởi hàng triệu tính toán chi phí - lợi ích riêng rẽ. Những người bán luôn chạy theo lợi nhuận sẵn lòng bán thêm một cân khoai tây nếu lợi ích có được từ hành động đó – được đo lường bằng mức giá mà người mua sẵn lòng trả – đủ bù đắp chi phí sản xuất.

Thị trường đạt trạng thái cân bằng khi chi phí sản xuất cân khoai tây cuối cùng bằng đúng giá trị của nó. Nếu chi phí mà người bán trực tiếp chịu là chi phí duy nhất liên quan đến việc tăng sản lượng khoai; và nếu lợi ích của người mua khoai tây là lợi ích duy nhất có liên quan, thì Bàn tay vô hình phát huy hiệu quả.

Tuy nhiên, quá trình sản xuất và tiêu thụ của nhiều loại hàng hóa thường phát sinh những chi phí và lợi ích cho các đối tượng khác ngoài người mua và người bán. Ví dụ, việc sản xuất thêm một gallon xăng không chỉ làm nhà sản xuất tốn thêm chi phí mà còn sinh ra chi phí ô nhiễm môi trường mà mọi người đều phải gánh. Các lực thị trường vẫn tác động khiến sản xuất tăng đến khi chi phí trực tiếp của người bán để làm ra sản phẩm cuối cùng được bán ra đúng bằng giá trị của đơn vị sản phẩm đó đối với người mua. Nhưng vì cứ mỗi gallon xăng sản xuất ra lại làm phát sinh chi phí ô nhiễm môi trường, nên tổng chi phí của gallon xăng cuối cùng cao hơn giá trị của nó đối với người tiêu dùng.

Kết quả là mức tiêu thụ xăng cao một cách lãng phí. Giả sử chi phí ô nhiễm môi trường là 2 đôla ứng với gallon xăng cuối

cùng được tiêu thụ, nhưng giá bán 4 đôla tại trạm xăng chỉ đủ bù đắp chi phí trực tiếp. Nếu giảm sản xuất và tiêu thụ một gallon thì người tiêu dùng sẽ mất đi lượng xăng mà họ đánh giá là đáng 4 đôla, đúng bằng mức chi phí sản xuất giảm đi. Khi đó, khoản chi phí môi trường giảm là 2 đôla chính là lợi nhuận ròng của xã hội.

Ví dụ đơn giản nêu trên mô tả điểm bất cập kinh điển trong lý thuyết Bàn tay vô hình, khi mà giá thị trường của một sản phẩm không phản ánh đầy đủ những chi phí và lợi ích xã hội có liên quan. Trong những trường hợp như vậy, giải pháp đơn giản nhất là hạn chế tiêu dùng bằng cách đánh thuế sản phẩm đó.

Biện pháp này không chỉ tăng ngân sách để tài trợ cho các dịch vụ công mà còn giúp phân bổ tài nguyên xã hội hiệu quả hơn. Điều này lý giải vì sao hầu hết giới kinh tế học đều thất vọng khi các thượng nghị sĩ John McCain và Hillary Rodham Clinton đề xuất miễn thuế liên bang đánh trên xăng dầu vào mùa hè.

Theo công bố chính thức, dự luật này nhằm giảm nhẹ gánh nặng tài chính do giá xăng tăng cao gây ra. Nhưng áp dụng những chính sách kém hiệu quả không bao giờ là biện pháp tốt nhất để hỗ trợ người dân đang gặp khó khăn về kinh tế.

Tính hiệu quả rất quan trọng vì bất kỳ chính sách nào làm miếng bánh kinh tế lớn hơn cũng sẽ giúp mọi người được hưởng phần to hơn trước. Như nhà kinh tế học quá cố Abba Lerner từng nhận xét, vấn đề chính của người nghèo là họ có quá ít tiền. Giải pháp tốt nhất để giúp họ không phải là giảm giá hàng hóa họ phải trả, mà là hỗ trợ thu nhập của họ; ví dụ như bằng cách giảm thuế lương một cách chọn lọc cho người lao động có thu nhập thấp hoặc tăng tín dụng thuế thu nhập.

Việc miễn thuế xăng dầu theo dự thảo sẽ khuyến khích cả người giàu lẫn người nghèo lái xe nhiều hơn trong mùa hè và

làm tăng doanh số dòng xe tiêu thụ nhiều xăng. Vì thuế xăng dầu làm giảm mức lãng phí, nên thực chất, thuế giúp ta có thêm tài nguyên để hỗ trợ các gia đình nghèo.

Xăng là một trong số nhiều mặt hàng mà quá trình sản xuất và tiêu thụ làm phát sinh chi phí khiến người ngoài cuộc phải gánh. Ví dụ những mặt hàng gây tiếng ồn như máy thổi lá khô có thể khiến hàng xóm láng giềng giật bắn người. Và những loại sản phẩm không tự phân hủy như túi nhựa sẽ sinh ra rác thải cần nhiều chi phí xử lý. Danh sách những hàng hóa như vậy hãy còn dài.

Việc Bàn tay vô hình thường vô hiệu thật sự là một tin mừng. Dù sao thì chúng ta vẫn cần phải đánh thuế thứ gì đó để có ngân sách duy trì dịch vụ công. Khi đánh thuế các dạng tiêu dùng gây hậu quả phụ tiêu cực, ta có thể kiếm đủ tiền để lấp thâm thủng ngân sách và định hướng sử dụng tài nguyên một cách hữu hiệu nhất.

Vì những loại thuế như vậy giúp nền kinh tế vận hành hiệu quả hơn, nên không có cơ sở nào để chỉ trích rằng chúng tạo ra gánh nặng cho những gia đình có thu nhập thấp. Như đã đề cập ở phần trên, chính sách hiệu quả là chính sách làm miếng bánh kinh tế nở to hết mức. Khi đó mọi người đều có thể nhận phần bánh hậu hĩnh hơn.

New York Times, 25/5/2008

CHỈ RIÊNG việc soạn thảo và thực thi các chính sách kinh tế hiệu quả trong phạm vi một quốc gia đã là một việc khó. Trong bài tiếp theo, tôi lý giải vì sao ngay cả những nỗ lực thành công nhất cũng bị hạn chế sức tác động khi những quốc gia khác áp dụng chính sách kinh tế kém hiệu quả.

37. Các khoản trợ cấp xăng dầu ở nước ngoài khiến dân Mỹ nghèo đi như thế nào?

Nhiều thập kỷ trước đây, khi các quốc gia áp dụng chính sách kinh tế kém hiệu quả, người dân nước họ phải trả giá. Trong bối cảnh nền kinh tế toàn cầu hóa hiện nay, gánh nặng ấy lại càng rõ ràng hơn.

Trường hợp ta phân tích ở đây là việc dùng trợ cấp xăng dầu để bảo vệ người dân các quốc gia đang phát triển khi giá tăng. Theo phát biểu gần đây của Keith Bradsher trên tờ *New York Times*, nhiều nền kinh tế mới nổi đã rút tiền ngân sách để giữ giá xăng dầu trong nước thấp hơn nhiều so với giá thế giới. Kết quả là mức tiêu thụ xăng dầu của những nước này cao hơn nhiều so với khi không có trợ cấp.

Theo một ước tính, lượng tiêu thụ tại những quốc gia có trợ cấp xăng dầu hầu như chiếm toàn bộ tổng lượng tiêu thụ dầu mỏ tăng thêm trên toàn thế giới vào năm ngoái. Nếu không có yếu tố tác động đến nhu cầu này, giá dầu thế giới đã thấp hơn đáng kể. Ví dụ, đầu mùa hè năm nay, giá dầu thế giới giảm 4 đôla mỗi thùng trước tin Trung Quốc giảm trợ cấp khiến giá xăng dầu tại nước này tăng 17%.

Thật phi lý khi kỳ vọng rằng chính phủ các nước khác sẽ ngừng trợ cấp xăng dầu để những người dân Mỹ lái xe thể thao đa dụng và sống trong nhà to được hưởng lợi khi giá dầu thế giới giảm. Nhưng các chính phủ ấy có thể sẽ muốn cân nhắc lại chính sách của mình khi xét tới vô số bằng chứng kinh tế hiển nhiên cho thấy trợ cấp gây thiệt hại ròng cho những người bên ngoài có vẻ như được lợi.

Chắc chắn khi giá xăng dầu tăng cao thì nền kinh tế phải gánh chịu thiệt hại. Thực tế đáng buồn là khi giá một mặt hàng nhập khẩu tăng trên thị trường thế giới thì người mua sẽ nhận lãnh hậu quả. Trợ giá xăng dầu không giúp giảm thiệt hại không thể tránh khỏi này mà còn khiến nó trầm trọng hơn.

Vấn đề là ở chỗ khi một hàng hóa được định giá bán thấp hơn chi phí thì người ta sẽ dùng nó một cách lãng phí. Xét trường hợp một gallon xăng, chi phí một quốc gia phải trả là giá trị của tất cả những khoản mà quốc gia đó phải hy sinh khi dùng gallon xăng ấy. Những khoản này không chỉ là giá mua trên thị trường thế giới – chẳng hạn như bốn đôla – mà còn gồm những chi phí ngoài lề như không khí ô nhiễm hơn hay nạn kẹt xe trầm trọng hơn. Những chi phí đó thường khó đo lường nhưng không phải vì thế mà kém phần quan trọng. Nếu ước tính được chúng một cách hợp lý thì chi phí thực của hành vi tiêu dùng một gallon xăng rõ ràng là cao hơn bốn đôla. Ngược lại, đối với người tiêu dùng, giá xăng đơn giản là số tiền họ phải trả ở trạm xăng. Nếu chính phủ trợ giá hai đôla cho mỗi gallon thì xăng được mua vào với giá bốn đôla trên thị trường thế giới nhưng lại bán ra với giá hai đôla; hay nói cách khác là một gallon xăng được bán ra với giá thấp hơn chi phí kinh tế thực của nó là hai đôla.

Hãy thử xem xét sự chênh lệch này tác động như thế nào đến quyết định của tài xế xe tải về việc có nên nhận việc chở hàng hay không. Người lái xe tư duy hợp lý sẽ áp dụng nguyên tắc chi phí - lợi ích cơ bản, theo đó bất cứ hành động nào cũng đáng làm khi và chỉ khi lợi ích thu được ít nhất bằng với chi phí. Giả sử việc chở hàng cần tốn 1.000 gallon xăng, mức giá có trợ giá là 2 đôla/gallon, như vậy tổng tiền mua xăng là

2.000 đôla. Nếu chi phí thời gian và trang thiết bị của tài xế này là 1.000 đôla cho mỗi chuyến, thì theo lợi ích cá nhân hạn hẹp, anh ta chỉ nhận việc nếu chủ hàng chịu trả công ít nhất 3.000 đôla. Giả sử chủ hàng chấp nhận mức lương ấy nhưng không trả hơn.

Vấn đề là, nếu tài xế chịu nhận chở hàng ở mức giá đó, quốc gia đó sẽ bị thiệt hơn 2.000 đôla. Tuy 3.000 đôla đủ bù đắp chi phí riêng của tài xế, nhưng chính phủ phải trả khoản trợ giá là 2.000 đôla cho 1.000 gallon xăng dầu tiêu thụ. Hơn nữa, chuyến xe đó sẽ làm tăng chi phí do ô nhiễm môi trường và kẹt xe. Như vậy, việc trợ cấp khiến người tài xế chịu nhận việc tạo ra tác động tương tự như khi ta ném hơn 2.000 đôla vào lửa.

Sự lãng phí trong bất cứ trường hợp nào cũng có hại. Những ai còn nghi hoặc chỉ cần nhớ rằng khi miếng bánh kinh tế lớn hơn thì mọi người luôn có cơ hội được nhận phần nhiều hơn. Tiêu thụ xăng dầu cho các hoạt động mà chi phí cao hơn lợi ích chỉ làm miếng bánh kinh tế nhỏ lại.

Những người ủng hộ trợ giá xăng dầu biện minh rằng họ phải gánh chịu hàng loạt lời công kích chính trị mạnh mẽ khi bán xăng theo giá thị trường thế giới. Tuy nhiên, nếu trợ giá xăng dầu là lãng phí thì hẳn sẽ có cách ít tốn kém hơn khiến các bên đều hài lòng.

Quay lại ví dụ về người tài xế xe tải chấp nhận việc với mức lương chỉ đủ bù đắp chi phí về thời gian, thiết bị và tiền xăng được trợ giá. Thay vì bỏ ra 2.000 đôla trợ giá xăng, chính phủ có thể giảm cho anh, ví dụ là 1.000 đôla tiền thuế và dùng phần còn lại để chi cho dịch vụ công. Do tiền lương chỉ đủ bù đắp chi phí cho tài xế khi xăng được trợ giá, nên việc giảm thuế sẽ

giúp người này được lợi hơn 1.000 đôla so với khi được trợ giá xăng. Dịch vụ công được đầu tư thêm cũng tạo thêm lợi ích cho người này. Tóm lại, giảm thuế luôn là cách hữu hiệu hơn để giảm thiểu các chỉ trích chính trị vì, khác với trợ cấp xăng dầu, nó không kích thích tăng thêm hoạt động vận tải với chi phí cao hơn lợi ích.

Nếu tổng thống Mỹ đề nghị các quốc gia đang phát triển bãi bỏ trợ cấp xăng dầu vì điều đó đẩy giá năng lượng tại Mỹ lên cao, thì cuộc thương lượng sẽ nhanh chóng đi vào ngõ cụt. Nhưng ta hãy thử đặt lại vấn đề theo cách khác.

Trước hết, cần phải thực hành trước lời khuyên mà mình muốn người khác làm theo. Không chỉ có những nền kinh tế mới nổi bán xăng thấp hơn nhiều so với chi phí xã hội thực của nó. Ví dụ, tuy Mỹ không trực tiếp trợ cấp xăng dầu, nhưng thuế xăng dầu hiện nay không phản ánh đúng mức chi phí ô nhiễm và chi phí tắc nghẽn giao thông vốn tỉ lệ thuận với việc sử dụng xăng dầu. Khi áp dụng loại thuế tương tự như thuế carbon* – theo như đề xuất của cả hai ứng viên tổng thống đang dẫn đầu – ta có thể loại trừ sự sai biệt đó.

Động thái này sẽ dọn đường cho tổng thống kế nhiệm có cơ sở giải thích với giới lãnh đạo các nước rằng khi bãi bỏ trợ cấp xăng dầu thì miếng bánh kinh tế chung sẽ lớn hơn. Do mọi người đều được nhận phần bánh to hơn từ lợi ích của việc tăng hiệu quả đưa lại, nên ý kiến đề ra sẽ dễ được chấp nhận hơn.

New York Times, 16/8/2008

* Carbon tax: một loại thuế môi trường đánh vào quá trình sản xuất và phân phối nhiên liệu hóa thạch dựa trên lượng carbon nó sinh ra khi cháy. (ND)

CÁC NHÀ phê bình thường buộc tội giới kinh tế gia là không đánh giá đúng mức ảnh hưởng của các lực văn hóa lên hành vi con người. Nhưng đa số họ cũng không xác định rõ được chừng mực mà khi đó chính các lực kinh tế hình thành nên tập quán và quy chuẩn văn hóa. Trong bài cuối của chương này, tôi phân tích “cuộc tình” phù du của người dân Mỹ với dòng xe thể thao đa dụng.

38. Điều gì xảy ra nếu cả bầu chuyển hướng?

Tâm lý bầy đàn cũng tác động mạnh lên con người như các loài vật khác.

Nếu không tin, bạn có thể thuê bộ phim *Bạn nói gì với một phụ nữ khỏa thân?* (What Do You Say to a Naked Lady?), trình chiếu năm 1970, thực hiện bởi Allen Funt, đạo diễn loạt phim truyền hình *Candid Camera*. Một đoạn đáng nhớ trong phim mô tả một anh chàng đọc được thông báo tuyển người. Theo hướng dẫn, anh ta đến một phòng chờ đã có nhiều người khác đang đợi, có vẻ cũng chờ xin việc, nhưng thật ra là người do Funt sắp đặt sẵn. Đột nhiên, những người này đứng dậy và cởi bỏ quần áo. Anh chàng đi xin việc đáng thương rõ ràng rất hoang mang, nhưng sau vài phút cũng đứng dậy và làm theo. Đoạn phim kết thúc với cảnh tất cả những người trong phòng đều đang đứng và trần trụi, có vẻ sẵn sàng chờ đón bất cứ điều gì xảy đến tiếp theo.

Rõ ràng, tâm lý bầy đàn có thể khiến ta lệch hướng. Tuy nhiên, động lực cạnh tranh với người khác thường làm lợi cho chúng ta. Dù sao đi nữa, nếu không học hỏi sự khôn ngoan và kinh nghiệm từ người khác thì ta hầu như không thể nào xử lý khi phải đối mặt với hàng loạt quyết định phức tạp.

Các nhà kinh tế học ngày càng nhận thức rõ tầm quan trọng của hành vi bầy đàn trong việc lý giải các lựa chọn mua hàng thông thường. Một ví dụ minh họa thích hợp là dòng xe thể thao đa dụng. Hành vi bầy đàn giúp ta hiểu được lý do vì sao nhu cầu về loại xe này bùng nổ vào thập niên 90 rồi sắp sửa lụi tắt.

Chevrolet Suburban (hay Chevrolet Subdivision theo cách gọi của Dave Barry) ra đời từ năm 1935 nhưng thoát đầu dòng xe này và các dòng tương tự chủ yếu chỉ dùng cho mục đích thương mại. Trước khi xuất hiện chiếc Jeep Wagoneer vào năm 1963 và Ford Bronco vào năm 1966, phân khúc xe SUV dành cho gia đình về cơ bản là không tồn tại. Mãi cho đến năm 1975, thị phần loại xe này chỉ chiếm khoảng 2% tổng doanh số.

Thế nhưng đến thập niên 90, có thể nói dòng xe này đã trở thành sản phẩm thành công nhất trong lịch sử ngành sản xuất xe hơi. Từ con số khiêm tốn 750.000 xe bán ra năm 1990, đến năm 2000, doanh thu SUV hàng năm đạt gần 3 triệu chiếc. Năm 2003, 23% số xe bán ra tại thị trường Mỹ thuộc dòng SUV.

Những yếu tố thông thường tác động đến lượng cầu không đủ giúp giải thích hiện tượng lạ thường này. Giá xăng rẻ cũng là một lý do, nhưng giá xăng vốn đã hạ từ những thập kỷ trước. Tương tự, thu nhập bình quân tăng không phải là tác nhân quyết định vì trong những thập kỷ mà SUV chưa phổ biến, tốc độ tăng thu nhập còn cao hơn nữa.

Không có nguyên nhân rõ ràng giúp ta hiểu vì sao người dân khi có thu nhập cao hơn liền chuyển từ xe thường sang xe SUV có khung gầm xe tải. Nhiều kỹ sư thiết kế loại xe này tỏ ra ngạc nhiên khi doanh số bán ra cao như vậy. Những quảng cáo vào thời kỳ đầu – gắn với tên tuổi những dòng xe như Blazer và

Pathfinder – nhấn mạnh khả năng chạy tốt trên mọi địa hình của loại xe này. Nhưng như một kỹ sư từng nói đùa, trên thực tế, xe SUV chỉ thực sự chạy trên địa hình không bằng phẳng khi người lái say rượu và lạc khỏi lối chạy xe vào nhà.

Lý do an toàn cũng không giúp giải thích được sức hút của xe SUV. Theo của Keith Brahsher – phóng viên tờ *New York Times* – trong tác phẩm *Cao và Mạnh* (High and Mighty) xuất bản năm 2002, trọng lượng chỉ đem lại ưu thế cho loại xe này khi “đấu đầu” với những xe nhỏ hơn (mà chi phí thiệt hại do chủ các xe ấy chịu). Ngoài ra, những nhược điểm khác như khó lái, dễ lật úp, quãng thắng dài khiến loại xe này rủi ro hơn xe thường.

Khoang chứa hàng rộng hơn cũng không phải lý do đủ thuyết phục để lý giải vì sao SUV được ưa chuộng như vậy, vì dòng xe minivan và station wagon* đều có thể tích khoang chứa hàng tương đương mà lại dễ lái hơn và không bị phạt do lỗi mức tiêu hao nhiên liệu chuẩn.

Để hiểu lý do vì sao doanh số SUV tăng vọt, trước hết ta cần xem xét chuyển biến trong nhu cầu do thay đổi trong cơ cấu tăng thu nhập cũng như phản ứng của các chủ thể khác trước những thay đổi ấy. Trong ba thập niên đầu sau Thế chiến thứ hai, thu nhập của mọi đối tượng thuộc mọi nấc thu nhập đều tăng với tỉ lệ tương đương; nhưng từ giữa thập niên 70 đến nay, phần lớn thu nhập tăng tập trung vào giới nhà giàu. Thay đổi này khiến hãng Land Rover – khi đó là một công ty thuộc sở hữu của người Anh – đã giới thiệu dòng xe Range Rover cao cấp tại Mỹ vào năm 1987 với mức giá khởi điểm cao đến đáng kinh ngạc là 31.375 đôla.

* Dòng xe hơi cho gia đình, có nối thêm khoang chứa đồ phía sau. (ND)

Tuy ban đầu dòng xe Range Rover đã có sẵn thị trường SUV cao cấp, và những người có thu nhập cao nhất có thể mua xe nhẹ như không, nhưng doanh thu khi đó vẫn khá thấp. Tình hình đột ngột thay đổi khi xe này xuất hiện trong phim *Tay chơi* (The Player) của Robert Altman, ra mắt năm 1992. Nhân vật chính trong phim, chủ xưởng phim Griffin Mill (do Tim Robbins đóng), có khả năng mua bất kỳ loại xe nào anh ta thích. Anh ta đã chọn gì? Một chiếc Range Rover với máy fax đặt ở bảng điều khiển phía trước.

Một đặc điểm quan trọng trong tâm lý bầy đàn là người ta có khuynh hướng tranh đua với những người có thu nhập cao hơn. Việc nhìn thấy một chủ xưởng phim sau tay lái chiếc Range Rover lập tức chứng tỏ nó xứng đáng là xe hơi của dân chơi. Do ngày càng nhiều khách hàng có thu nhập cao mua loại xe này, sức hút của nó tăng lên. Khi các nhà sản xuất xe hơi khác bắt đầu chào bán các mẫu xe tương tự với giá rẻ hơn thì doanh thu SUV tăng vọt.

Tâm lý bầy đàn đưa đến thứ gì thì sẽ lấy đi chính thứ ấy. Ngay cả khi giá xăng vẫn còn khá rẻ, nhiều khách hàng sống trong thành phố bắt đầu tự hỏi chiếc xe địa hình họ đang dùng có lợi gì khi mà nó vừa khó lái vừa “ngốn” gần một lít xăng cho mỗi 4km đường. Và khi giá xăng lên đến hơn 3 đôla/gallon như hiện nay thì SUV hoàn toàn mất đi hấp lực. Nếu ngày trước lái SUV cũng tương tự như mặc áo thun in dòng chữ “Ta là tay chơi thứ thiệt” thì hiện nay dòng chữ đó có lẽ nên đổi thành “Tôi là thằng ngốc”.

Người ta cũng nhận ra rằng không sản phẩm nào có thể tồn tại lâu dài. Trước tình hình xe ế nằm bám bụi trong các cửa hàng trưng bày, giá SUV tụt dốc thê thảm. Tại một số thị trường, hãng GM còn bán xăng trợ giá ở mức 1,99 đôla/gallon

(hãng Ford thì khuyến mãi 1.000 đôla tiền xăng) cho khách hàng tiềm năng.

Chiếc xe Excursion khổng lồ cuối cùng của hãng Ford đã rời dây chuyền lắp ráp của nhà máy đặt tại Louisville, bang Kentucky vào ngày 30/9 vừa qua. Còn mẫu SUV to nhất của hãng GM – Hummer H1 – cũng bị ngừng sản xuất vào tháng 6 năm nay.

Giờ đây, khi bày đàn đã không còn đi chung hướng, kỷ nguyên của những chiếc SUV công kênh uống xăng như nước cũng sẽ sớm lùi vào lịch sử.

New York Times, 03/8/2006

Những thị trường “người thắng được tất cả”

John Maynard Keynes từng ví đầu cơ trên thị trường chứng khoán như chấm hoa hậu trong cuộc thi sắc đẹp. Khi đó, bạn không chọn thí sinh bạn nghĩ sẽ đoạt giải, mà chọn giống những người khác. Cách chọn trường đại học của sinh viên ngày càng tương tự như vậy. Ngày nay, lựa chọn ấy ít phụ thuộc vào suy nghĩ của sinh viên mà thay vào đó là đánh giá của hội đồng chuyên gia. Cho đến nay, số báo đăng bảng xếp hạng đại học hàng năm của *U.S News & World Report* vẫn có doanh số phát hành cao nhất từ trước tới nay; cũng như số phát hành hai năm một lần của tạp chí *Business Week* in danh sách trường có chương trình MBA hàng đầu trong nước. Số sinh viên nộp đơn vào các trường biến động mạnh theo từng thay đổi trong các bảng xếp hạng nêu trên.

Tất nhiên hệ thống thứ hạng trong giáo dục không phải là điều mới lạ và luôn đóng vai trò trọng yếu. Nhưng mọi thí sinh có tham vọng đại học đều nhận thấy rõ rằng hệ thống đó ngày nay quan trọng hơn xưa rất nhiều. Vì sao lại như vậy? Câu trả lời ngắn gọn là lợi ích kinh tế do bằng cấp của những trường nổi tiếng đem lại đã tăng vọt trong những thập niên gần đây.

Đằng sau bước nhảy vọt đó là sự gia tăng về cả phạm vi lẫn cường độ của cái mà nhà kinh tế học Philip Cook và tôi từng

gọi là những thị trường “người thắng được tất cả”, nơi mà sự khác biệt dù nhỏ trong thành tích (hoặc thậm chí là khác biệt nhỏ trong bằng cấp dùng để dự báo thành tích) cũng dẫn đến chênh lệch rất lớn trong phần thưởng nhận được.

Những thị trường như vậy tồn tại từ lâu trong ngành giải trí và thể thao. Chất lượng giọng nữ cao (soprano) hay nhất có thể chỉ nhỉnh hơn giọng nữ cao hay thứ nhì chút đỉnh, nhưng vì chúng ta đang sống trong thế giới mà đa số mọi người đều nghe nhạc qua đĩa CD, nên ít ai muốn nghe giọng ca hạng hai. Trong thế giới ấy, ca sĩ có giọng nữ cao hay nhất có thể kiếm được khoản thu nhập hàng năm lên đến bảy con số, trong khi ca sĩ hạng nhì vất vả xoay xở. Trong ngành thời trang, công nghệ mới cho phép ta nhân bản dịch vụ của những người giỏi nhất trong ngày càng nhiều ngành nghề, nhờ vậy đáp ứng được thị trường rộng lớn hơn và thu lợi nhiều hơn.

Ví dụ, trên thị trường tư vấn thuế từng có cả một đội quân lớn những nhà tư vấn thuế địa phương, nhưng dần dần thị trường này bị thống trị bởi các công ty thiết kế ra vài phần mềm. Vào thời kỳ đầu giai đoạn chuyển đổi này, nhiều chương trình cạnh tranh lẫn nhau để giành lấy lời khen của giới phê bình. Nhưng khi những phần mềm như TurboTax của hãng Intuit và TaxCut của hãng Kiplinger đã được công nhận là toàn diện và thân thiện nhất với người dùng, thì những phần mềm khác gần như đã hết hy vọng.

Có nhiều yếu tố giúp ta hiểu vì sao sự đào thải tương tự xuất hiện trong hết ngành này đến ngành khác. Cuộc cách mạng công nghệ thông tin càng làm ta nhận thức rõ nét về những khác biệt trong chất lượng sản phẩm và tạo điều kiện liên hệ trực tiếp với những nhà cung cấp hàng đầu thế giới. Nhờ phí vận chuyển và hàng rào thuế quan giảm đáng kể, những nhà cung cấp này có thể gửi hàng cho ta với chi phí thấp hơn trước.

Chi phí cho nghiên cứu, phát triển và các chi phí cố định khác hiện chiếm tỉ trọng lớn trong tổng chi phí, vì thế các nhà sản xuất nhỏ khó lòng đạt hiệu quả nhờ sản lượng.

Mối quan tâm ngày càng tăng của khách hàng lái tiền về thứ hạng sản phẩm cũng góp phần vào xu hướng “người thắng được tất cả”. Ví dụ, ngày trước, lượng cầu xe hơi chủ yếu phụ thuộc vào những đặc tính thiết thực của chiếc xe như kích cỡ, độ bền, khả năng tiết kiệm xăng; còn khách hàng ngày nay ngày càng đòi hỏi nhiều hơn. Họ muốn có chiếc xe chạy nhanh, lái êm hoặc nổi bật so với những chiếc khác. Các đặc tính này phụ thuộc vào hoàn cảnh nhiều hơn là khả năng tiết kiệm xăng và độ bền. Xe chạy nhanh đến đâu thì mới đủ gây ấn tượng với khách hàng tiềm năng? Người lái chiếc xe sản xuất năm 1925, khi *rất cuộc* cũng đạt được vận tốc 100 km/giờ sẽ thấy phần khích đến ngạt thở, cho rằng chiếc này *thật sự* chạy nhanh. Ngày nay, nếu xe của bạn không tăng tốc từ 0 lên 100 km/giờ trong vòng sáu giây thì *có vẻ* nó chạy không nhanh. Những đặc điểm bị bối cảnh chi phối mạnh như tốc độ và tay lái có tác động lớn và đóng vai trò ngày càng quan trọng trong quyết định mua xe trên thị trường xe hơi. Và khi điều người ta muốn có lại được định nghĩa bằng những tiêu chí mang tính tương đối, thì chỉ một số giới hạn nhà cung cấp có thể đáp ứng được. Xét ở giới hạn khắt khe nhất, chỉ duy nhất một công ty có thể tuyên bố rằng họ sản xuất được chiếc xe chạy nhanh nhất trên thị trường.

Làn sóng hướng tới kiểu thị trường mà người thắng được tất cả này đưa đến kết quả là một số ít nhân viên cốt cán đóng góp phần lớn vào thành công của công ty có mức lương tăng vọt. Ví dụ, thu nhập của vị trí quản trị viên cấp cao trong các tập đoàn lớn tại Mỹ tăng gấp mười lần kể từ cuối thập niên 70 đến nay – đây là thời kỳ mà thu nhập sau thuế của nhóm 1% người giàu nhất nước Mỹ tăng hơn ba lần.

Những bài viết trong chương này sẽ khám phá nguyên nhân và hậu quả trên những thị trường “người thắng được tất cả”. Trong bài đầu tiên, tôi sẽ phân tích vai trò của công nghệ giúp những người giỏi nhất mở rộng phạm vi phục vụ.

39. Công nghệ nhân bản đã hình thành thị trường “người thắng được tất cả” như thế nào?

Vào đầu thập niên 80, bạn của vợ tôi trả tiền thuê người nhái giọng đọc băng ghi âm lời chào mừng trong máy trả lời tự động của chồng cô để làm quà cho anh ấy. “À, John hiện không có ở nhà” đoạn băng bắt đầu với giọng nói hết như nguyên Tổng thống Ronald Reagan. “Vui lòng để lại tên và số điện thoại, tôi hay Nancy sẽ nhắn ông ấy liên lạc lại với bạn càng sớm càng tốt”. Mùa hè năm 2001, hãng AT&T giới thiệu phần mềm tổng hợp tiếng nói mang tính đột phá khiến nhiều người chuyên làm công việc nhái giọng bị mất việc.

Công nghệ mới này chỉ nhỏ âm thanh từ băng ghi âm giọng nói của một chủ thể rồi tái tạo lời nói ứng với chữ in trên giấy. Trong tương lai, phần mềm này có thể tạo ra những lời mà một người chưa từng nói bằng giọng hết như của người đó. Nếu có băng lưu trữ, ta thậm chí có thể tái tạo giọng nói của người đã khuất từ lâu.

Giả sử hãng AT&T hoàn thiện được công nghệ này và người ta vẫn được toàn quyền với giọng nói của mình, vậy rốt cuộc ai sẽ là người thắng kẻ bại?

Nhân bản giọng nói chỉ là một trong số nhiều công nghệ giúp mở rộng phạm vi thị trường cho những cá nhân xuất chúng nhất. Các công nghệ này làm đất nước thêm phồn thịnh

nhưng cũng gia tăng bất cân bằng trong phân phối. Ví dụ, trong quá trình sản xuất phim, chỉ một nhóm nhỏ các diễn viên ngôi sao tài năng thay thế cho hàng nghìn người khác kém tài hơn ở các sân khấu địa phương.

Giọng nói tổng hợp nhân tạo mới sẽ thay thế cho các giọng nói đang được dùng trong các ứng dụng như hệ thống định vị xe hơi và tin nhắn; giọng nói nhân bản của người nổi tiếng sẽ đọc quảng cáo trên truyền hình và truyền thanh.

Giọng đọc của những người không nổi tiếng không được trả giá cao vì rất nhiều người có thể cung cấp mẫu giọng. Trong trường hợp này, công nghệ mới cũng giúp ta chỉ dùng giọng hay nhất cho những ứng dụng đó. Những người có giọng kém hay hơn hiện đang còn làm sẽ dần bị thay thế. Đây là lợi ích thực, vì chúng ta được nghe các thông điệp phát đi với chất lượng cao hơn, và những người bị thay thế sẽ được tự do làm những việc hữu ích khác. Nhưng đa số có lẽ sẽ kiếm được ít tiền hơn vì đối với họ, ghi âm giọng nói là nghề nghiệp tốt nhất họ kiếm được.

Tiến bộ trong công nghệ nhân bản giọng nói người nổi tiếng sẽ có ảnh hưởng rộng hơn nữa. Công ty quảng cáo ngày càng sử dụng nhiều giọng nói của người nổi tiếng trong các đoạn quảng cáo trên kênh truyền hình và truyền thanh quốc gia. Tuy nhiên cho đến nay, chi phí thiết kế thông điệp ghi âm chuyên biệt cho từng địa phương khá cao nên các giọng đọc nổi tiếng vẫn chưa xuất hiện nhiều trong các quảng cáo cấp vùng. Công nghệ nhân bản giọng nói sẽ thay đổi tình hình. Ví dụ, chẳng bao lâu nữa, giọng đọc thông báo về đợt giảm giá tại các siêu thị lân cận trong tuần sẽ là giọng của Tom Hanks hoặc Whoopi Goldberg.

Một số người nổi tiếng có giọng nói được ưa chuộng hơn những người khác. Đó cũng là lý do vì sao nhà tài trợ trả cho những người như Michael Jordan đến 40 triệu đôla mỗi năm trong khi nhiều ngôi sao khác lại ít hoặc không được thị trường coi trọng. Không ai biết giọng nói của người nào sẽ tạo ra hiệu ứng cao nhất. Nhưng một khi đã xác định được điều đó, thì các bên sẽ bắt đầu ra sức cạnh tranh gay gắt để có được quyền nhân bản giọng nói ấy.

Tóm lại, việc nhân bản giọng nói cũng như các công nghệ tương tự khác, sẽ tạo ra thị trường “người thắng được tất cả”, nơi mà khác biệt dù nhỏ trong thành tích cũng tạo ra chênh lệch rất lớn trong lợi ích kinh tế thu được. Những công nghệ như thế này đã nhanh chóng thay đổi bộ mặt kinh tế của nước Mỹ. Nhóm phát triển phần mềm tính thuế tốt nhất đã thay thế hàng nghìn kế toán viên tại địa phương, trang web đấu giá trực tuyến hiệu quả nhất đã thay thế hàng nghìn nhà bán lẻ trong vùng. Trong vô số lĩnh vực khác, việc sao chép và phân phối cho phép những người giỏi nhất đáp ứng được nhu cầu của thị trường với phạm vi rộng lớn hơn.

Công nghệ nhân bản giải phóng tài nguyên và đem lại cho chúng ta những dịch vụ có chất lượng cao hơn, vì thế toàn xã hội được lợi. Mặt trái của nó là giá trị tiền tệ của lợi ích này phân bố không đồng đều. Sự lan rộng của loại thị trường này giúp lý giải tại sao mức tăng thu nhập và tài sản trong thời kỳ gần đây chủ yếu rơi vào tay một nhóm nhỏ người ở đỉnh cao nhất của kim tự tháp kinh tế.

Trong chiến dịch tranh cử tổng thống năm 2000, ứng viên Al Gore đã không thể thuyết phục đa số cử tri người Mỹ tin rằng việc giảm thuế cho những người giàu nhất không có ý nghĩa gì mấy đối với nền kinh tế. Nhưng một khi hãng AT&T

có thể nhân bản giọng nam trung (baritone) hùng hồn của cố Tổng thống Franklin Delano Roosevelt thì các chiến lược gia phe Dân chủ hẳn sẽ có vũ khí mới. Trong kỷ nguyên mà sự bất bình đẳng không ngừng tăng nhanh, liệu ông Bush với chất giọng mỏng như dao cạo có thể đương đầu với những bài nói chuyện truyền đi bằng giọng nói của Roosevelt nghi ngờ tính sáng suốt của chính sách giảm thuế mạnh cho giới nhà giàu?

New York Times, 07/8/2001

NHIỀU NHÀ kinh tế học luôn tâm niệm một tín điều: Các lực thị trường sẽ hướng người ta đến những công việc phù hợp nhất với khả năng của người đó. Nhưng họ đồng thời cũng nhận ra rằng trong một số trường hợp, tín điều đó không đúng. Ví dụ, giả sử một người phải quyết định xem nên tiếp tục kiếm sống bằng nghề đánh bắt cá độc lập hay làm việc trong nhà máy để kiếm 500 đôla/tuần. Giả sử người này chỉ cân nhắc dựa trên tiền lương, và ông ta có thể kiếm được 501 đôla/tuần nếu đi đánh cá. Các nhà kinh tế học dự đoán rằng ông sẽ tiếp tục nghề cá nhưng theo họ, quyết định đó có thể không phải là lựa chọn đưa lại lợi ích cao nhất cho toàn xã hội. Nếu người này vẫn theo nghề cá, thì ông sẽ tranh một phần nguồn cá của những ngư dân khác. Vậy nếu tính đến tác động tiêu cực của ông đối với thu nhập của các “đồng nghiệp”, thì tổng thu nhập xã hội khi ông theo nghề cá sẽ có xu hướng thấp hơn khi ông làm việc trong nhà máy.

Trong bài kế tiếp – được viết khi khủng hoảng tài chính 2007 đang ở giai đoạn cao trào – tôi lập luận rằng những động cơ hình thành bởi thị trường “người thắng được tất cả” thường dẫn đến việc phân phối nguồn lực sai lệch tương tự như ví dụ nêu trên.

40. Phải chăng chúng ta có quá nhiều nhà quản lý quỹ phòng hộ (hedge fund)?

Ngày nay, những sinh viên giỏi và tham vọng nhất nước Mỹ mơ làm nghề gì? Tôi chưa được đọc khảo sát chính thức nào về vấn đề này, nhưng trong số những sinh viên giỏi nhất tôi từng dạy, ngày càng có nhiều em cho biết muốn quản lý quỹ phòng hộ hoặc quỹ đầu tư tư nhân.

Cũng chẳng lạ. Theo tạp chí *Alpha* của tập đoàn Institutional Investor, quản lý quỹ phòng hộ James Simons kiếm được 1,7 tỉ đôla vào năm ngoái, hai viên quản lý khác cũng được hơn một tỉ đôla. Tổng thu nhập của 25 vị quản lý quỹ phòng hộ vượt trên 14 tỉ đôla vào năm 2006.

Những người này cũng được hưởng thuế suất rất ưu đãi. Ví dụ, tuy “lợi nhuận được chia” (chủ yếu từ nguồn hoa hồng 20% trên lợi nhuận từ danh mục đầu tư) có hình thức và bản chất giống với thu nhập bình thường, nhưng chỉ phải chịu mức thuế 15% trên lợi nhuận đầu tư trong khi thu nhập bình thường phải chịu mức thuế cao nhất lên đến 35%. Chỉ riêng quy định này cũng đã giúp Simons tiết kiệm được vài trăm triệu đôla tiền thuế trong năm ngoái.

Hiện Quốc hội đang xem xét dự luật đề nghị đánh thuế lợi nhuận được chia như một khoản thu nhập bình thường. Hẳn nhiên, các nhà vận động hành lang đại diện cho quỹ đầu tư tư nhân lập tức lên tiếng khẳng định quy định đó sẽ gây hậu quả kinh tế nghiêm trọng. Chắc chắn là các thương vụ do thân chủ của họ làm môi giới thường tạo ra giá trị khổng lồ. Nhưng dự luật đó cũng không hề cản trở bất kỳ giao dịch đáng được thực hiện nào. Hơn nữa, các nhà phân tích kinh tế chỉ ra rằng nó sẽ giúp tăng sản lượng ở những lĩnh vực kinh tế khác nhờ

giảm số lượng người mơ làm quản lý danh mục đầu tư vốn đang nhiều quá mức cần thiết.

Thị trường này – mà theo cách gọi của giới kinh tế là thị trường “người thắng được tất cả” – thực sự là cuộc tranh đấu mà một nhóm nhỏ người thắng được chọn ra từ rất nhiều thí sinh tham dự ban đầu. Những thị trường như vậy hấp dẫn một lượng lớn thí sinh tham gia vì hai lý do.

Thứ nhất là sự thiên lệch về thông tin. Để cân nhắc một cách sáng suốt xem có nên tham gia vào bất cứ cuộc thi đấu nào hay không, ta cần có dự báo chính xác về khả năng giành phần thắng. Nhưng người ta lại hay đánh giá quá cao trình độ kỹ năng của mình so với người khác. Ví dụ, các cuộc khảo sát cho thấy rằng trên 90% công nhân cho rằng họ làm việc với năng suất cao hơn đồng nghiệp.

Sự tự tin quá mức này thường làm lệch hướng lựa chọn nghề nghiệp, vì bên cạnh những động lực khiến họ theo đuổi một nghề, những người chiến thắng vẻ vang nhất trong nhiều cuộc thi trở nên quá nổi bật. Ví dụ, những ngôi sao *Hiệp hội Bóng rổ quốc gia Mỹ* NBA có thu nhập lên đến tám con số và thường xuyên xuất hiện trên truyền hình trong khi những người thất bại rất ít được để mắt đến.

Tương tự, các nhà quản lý quỹ phòng hộ với thu nhập mười con số dễ được biết đến hơn nhiều so với vô số thí sinh không bao giờ vượt nổi “vũ môn”. Khi đánh giá quá mức khả năng chiến thắng của mình, nhiều người từ bỏ nghề nghiệp tốt hiện có trên thị trường truyền thống để gia nhập vào thị trường “người thắng được tất cả”.

Lý do thứ hai giải thích vì sao thị trường “người thắng được tất cả” lúc nào cũng đông đúc là một vấn đề có tính cơ chế, được biết đến như là bi kịch của cái chung. Ví dụ, vấn đề này

giúp ta hiểu được vì sao có nhiều người đi đào vàng đến thế, nghề này cũng rất giống việc khai thác thương vụ cho công ty. Khi mới phát hiện ra mỏ vàng, càng đông người đào vàng thì tổng số vàng kiếm được càng nhiều. Tuy nhiên, đến một mức độ nào đó, những người đào vàng đến sau chỉ đóng góp được rất ít. Khi mỏ đã quá đông người khai thác, vàng do kẻ mới đến tìm ra thường là vàng đã được người đi trước phát hiện.

Bằng một vài số liệu đơn giản làm ví dụ, ta có thể hiểu vì sao động cơ cá nhân dẫn đến sự lãng phí do dư thừa nhân lực trong những trường hợp này. Giả sử một người phải chọn lựa giữa nghề kỹ sư với mức lương 100.000 đôla và nghề đào vàng. Giả sử đối với anh này, những khía cạnh phi tài chính của cả hai ngành nghề đều hấp dẫn như nhau và dự kiến kiếm được 110.000 đôla từ số vàng đào được; 90.000 đôla trong số đó nếu không có anh ta thì những người hiện đang đào vàng cũng sẽ tìm được. Lợi ích cá nhân sẽ thúc đẩy anh này chọn nghề đào vàng, vì 110.000 đôla rõ ràng cao hơn mức lương kỹ sư chỉ 100.000 đôla. Nhưng vì nỗ lực của anh ta chỉ khiến tổng giá trị vàng khai thác được tăng 20.000 đôla, nên tổng thu nhập xã hội khi anh ta chọn làm kỹ sư sẽ cao hơn 80.000 đôla so với khi anh chọn đào vàng.

Những người mơ làm quản lý danh mục đầu tư cũng có động lực tương tự như vậy. Đến một mức độ nào đó, việc có thêm một viên quản lý có thu nhập cao chỉ đóng góp ít ỏi vào tổng hoa hồng ngành này thu được trên các khoản đầu tư đang quản lý. Cũng như trên thị trường địa ốc, khi đã có quá nhiều người, thì hoa hồng của người mới phần lớn đánh đổi bằng phần hoa hồng đáng ra những người hiện tại có thể kiếm được. Như vậy, trong trường hợp này, động cơ cá nhân sinh ra lãng phí do dư thừa nhân lực.

Mathew Rhodes-Kropf, giáo sư tài chính Trường Kinh doanh Columbia từng cho rằng việc đánh thuế cao với các nhà quản lý quỹ phòng hộ và quỹ đầu tư tư nhân là chính sách kinh tế kém hiệu quả. Ông lập luận “Quỹ đầu tư tư nhân đóng vai trò rất quan trọng trong nền kinh tế” và rằng mức thuế cao sẽ không khuyến khích hoạt động những quỹ này. Những người khác còn cho rằng dự luật này xuất phát từ động cơ đồ kị lợi ích giai cấp.

Cả hai phản biện nói trên đều bỏ qua một điểm quan trọng. Không ai phủ nhận rằng những cá nhân xuất chúng giúp dòng vốn được sử dụng hiệu quả nhất đã thực hiện một công việc tối quan trọng đối với xã hội. Nhưng vào bất kỳ thời điểm nào cũng có nhiều thương vụ cần giao dịch. Nếu để ngày càng nhiều sinh viên xuất sắc của chúng ta tham gia ngành này để thử sức với những thương vụ ấy thì chi phí cơ hội sẽ rất cao trong khi tạo ra giá trị kinh tế nhỏ bé.

Bằng cách giảm bớt hào quang từ thu nhập sau thuế trong ngành đầu tư, dự luật này sẽ tăng độ hấp dẫn của các nghề nghiệp khác, mà ở đó người tài sẽ tạo ra nhiều lợi ích quan trọng. Nguồn ngân sách có thêm từ thuế cũng giúp triển khai những việc cần làm. Ví dụ, ta có thể giảm số trẻ em không được bảo hiểm y tế, hay giảm số container hàng hóa nhập cảng không qua kiểm tra.

Những người phản đối tăng thuế thường viện đến quy luật bù trừ nổi tiếng giữa tính hiệu quả và sự công bằng. Nhưng điều đó trong trường hợp này không có ý nghĩa gì; vì khi bãi bỏ ưu đãi thuế thu nhập cho các quản lý quỹ đầu tư, ta có thể lập tức đạt được cả hai điều ấy.

New York Times, 05/7/2007

CÁC LUẬT SƯ phụ trách sáp nhập và mua lại công ty chỉ nhận được một phần nhỏ số tiền liên quan đến giao dịch họ phụ trách. Nhưng số tiền ấy thường lớn đến choáng váng – ví dụ như vụ mua lại RJR Nabisco có giá đến 25 tỉ đôla. Dù cho nhiều luật sư cùng chia nhau chỉ $\frac{1}{4}$ của 1% số tiền kể trên, thì mỗi người cũng được hưởng một khoản béo bở chỉ sau vài tuần hay vài tháng làm việc.

Con số này được các hãng thông tấn đăng tải, khiến cho hàng loạt người trẻ tài năng và tham vọng tự hỏi mình “Làm thế nào để trở thành luật sư ở Phố Wall?”. Vì có rất nhiều ứng viên cạnh tranh lẫn nhau mỗi khi có đợt tuyển dụng, nên các công ty Phố Wall hoàn toàn có quyền tỏ ra kén chọn. Bằng cấp tốt nghiệp trường luật danh giá nhất chỉ cho ứng viên cơ hội được tham gia phỏng vấn ở một số công ty hàng đầu. Và ai được nhận vào học tại các trường luật danh giá nhất? Chỉ những sinh viên xuất sắc từ một số ít trường trung học uy tín.

Các học sinh trung học giỏi và thông minh nhất trường đều biết rằng trường của họ đang dần trở thành người gác cánh cổng dẫn đến những ngành nghề có thu nhập cao nhất trong xã hội. Nhiều năm trước đây, nhiều sinh viên chọn học đại học công lập gần nhà, nơi có nền giáo dục ưu tú mà học phí lại phù hợp với khả năng gia đình. Ngày nay, các em ấy lại muốn nộp đơn và trúng tuyển vào một trong số những trường hiếm hoi được coi là danh giá nhất cả nước.

Ngược lại, những đại học này cũng gia tăng mạnh mẽ nỗ lực thu hút những sinh viên giỏi nhất. Trong bài viết tiếp theo, tôi sẽ lý giải vì sao cuộc đua ngày một khốc liệt này khiến trợ cấp tài chính dựa trên thành tích học tập thay thế cho trợ cấp dựa trên hoàn cảnh như ngày trước.

41. Vì sao trợ cấp dựa trên thành tích lấn át trợ cấp dựa trên hoàn cảnh?

Giả sử giám đốc phụ trách tuyển sinh một trường đại học có tiêu chuẩn rất cao đang phải cân nhắc một quyết định khó khăn. Trường này đang cố cải thiện vị trí trên bảng xếp hạng trường học (ví dụ như một trong số 50 trường mà ban quản trị tin rằng đáng ra nó phải lọt vào top 10 trong năm nay, nếu như công thức xếp hạng không có nhiều điểm bất cập đến vậy).

Trên bàn vị giám đốc này có hồ sơ hai ứng viên với năng lực tương đương, một em hơi trội hơn em kia một chút. Em đầu tiên có điểm xếp hạng trung bình 4,2, điểm em kia là 4,0. Điểm SAT của hai em lần lượt là 2370 và 2160. Thu nhập trung bình hàng năm của gia đình em thứ nhất là 500.000 đôla, còn gia đình em thứ hai chỉ kiếm được 30.000 đôla.

Vào thời điểm hiện nay, cũng như trong quá khứ, cả hai em với thành tích như vậy đều sẽ được nhận. Nhiều năm trước, trợ cấp cho sinh viên sẽ được cấp theo cách mà hầu hết mọi người đều cho là công bằng: sinh viên nghèo được hưởng một gói trợ cấp lớn, còn sinh viên giàu thì không được trợ cấp. Nhưng cả hai đều có cơ hội được vào học.

Nhưng giờ thì tình hình đã khác. Sinh viên trội hơn kia có thể chuyển sang nộp đơn cho trường khác trừ khi vị giám đốc này đưa ra được đề nghị hấp dẫn hơn học bổng thành tích mà các học viện khác đề nghị trao cho em.

Nhưng tăng tiền học bổng cho sinh viên đầu tiên cũng có nghĩa là phải giảm tiền trợ cấp cho sinh viên thứ hai, bất kể nhu cầu kinh tế của gia đình em này. Tóm lại, cam kết truyền

thống của các trường về khoản trợ cấp tài chính dựa trên nhu cầu cho sinh viên hiện đang bị o ép đủ bề.

Tình hình thay đổi chủ yếu do bằng cấp từ các trường danh giá sẽ giúp có được phần thưởng kinh tế hậu hĩnh. Trong hơn ba thập kỷ qua, bất bình đẳng thu nhập đã tăng nhanh trong hầu như mọi ngành nghề.

Ngay cả với công việc khởi đầu, một số ít vị trí “ngon lành” cũng được hưởng mức lương cao gấp nhiều lần so với công việc trung bình. Sự cạnh tranh giành giật vị trí đó rất khốc liệt. Ví dụ, khi hãng J.P.Morgan đăng tuyển vị trí chuyên viên phân tích ban đầu, hãng này nhận được hàng bao tải đơn ứng tuyển. Khi đó, nhà tuyển dụng hiếm khi nào có thời gian phỏng vấn các ứng viên không tốt nghiệp từ đại học danh giá.

Trước thực tế ấy, các học sinh trung học giàu tham vọng đổ xô vào nộp đơn cho những trường đại học tuyển chọn gắt gao nhất nước. Nhưng chỉ tiêu tuyển sinh của những trường này thì không thay đổi. Và thế là, như hàng nghìn thí sinh tài giỏi đã bị từ chối có thể làm chứng, tiêu chuẩn tuyển sinh của những trường hàng đầu này trở nên cực kỳ khắt khe. Tỷ lệ chọn của một số trường lên đến 1/10 hay hơn thế nữa.

Nếu có rất nhiều sinh viên giỏi khao khát được vào các trường đại học hàng đầu, thế thì vì sao các trường này vẫn chịu áp lực phải cấp học bổng theo thành tích? Câu trả lời là: chính họ cũng cần những sinh viên giỏi nhất chẳng kém gì sinh viên cần họ. Thật ra, nhiều công thức xếp hạng trường học phổ biến trong nước đều căn cứ vào điểm SAT* bình quân của sinh viên năm nhất. Vì thế, để xứng với danh hiệu “ưu tú”,

* Scholastic Aptitude Test: Bài kiểm tra kiến thức chuẩn, cần có để xét tuyển vào các trường đại học, cao đẳng tại Mỹ. (ND)

trường đại học không chỉ cần mời gọi ban giảng huấn tiếng tăm, mà hàng năm còn phải đảm bảo tuyển được lớp sinh viên mới có điểm cao nhất.

"Mỗi nhà" tốt nhất để thu hút sinh viên giỏi chính là những sinh viên giỏi khác. Vì thế, một nghiên cứu cho thấy các thí sinh thường tìm trường nào có điểm trung bình cộng SAT của sinh viên trong trường cao hơn thành tích của họ khoảng 100 điểm. Xem ra, ngôi trường đại học lý tưởng rất giống với mô tả của Garrison Keillor* về thị trấn tưởng tượng Lake Wobegon, nơi mà "mọi đứa trẻ đều trên mức bình thường".

Tỉ lệ thuận với mức tăng đều đặn của điểm SAT trung bình trong các trường danh giá nhất nước là mức độ cạnh tranh quyết liệt để thu hút các thí sinh siêu sao. Những học sinh có điểm số cao nhất trở thành một loại "tài sản" mà giá trị tăng còn nhanh hơn bất động sản khu Manhattan.

Thành công trong việc thu hút các sinh viên này có tác dụng củng cố thêm cho chính nó, và cả thất bại cũng thế. Chỉ cần "để lọt" vài sinh viên giỏi vào tay đối thủ là trường phải đối mặt với vòng xoáy tụt hạng, trở nên kém hấp dẫn hơn trong mắt những sinh viên xuất sắc khác cũng như các giảng viên lỗi lạc vốn luôn thích giảng dạy những em này.

Trường đại học nào khao khát vươn đến địa vị đỉnh cao không có lựa chọn nào khác ngoài việc cạnh tranh quyết liệt để có được những sinh viên thủ khoa. Điều này khiến cho học bổng tài chính dựa trên thành tích ngày càng lấn át trợ cấp theo nhu cầu và hoàn cảnh.

* Nhà văn và là người biên soạn chương trình giải trí trên radio; Lake Wobegon là thị trấn tưởng tượng trong một chương trình hài kịch truyền thanh của ông. (ND)

Nhiều trường học hàng đầu từng liên kết với nhau trong một thỏa thuận chung với cam kết ưu tiên nguồn tài chính hỗ trợ hữu hạn của mình cho những sinh viên có nhu cầu bức thiết nhất. Bộ Tư pháp Hoa Kỳ, vốn luôn tin tưởng rằng tự do cạnh tranh trong bất cứ thời điểm và lĩnh vực nào cũng sẽ đưa lại kết quả tốt đẹp nhất, tỏ ra khá bi quan về thỏa thuận nói trên. Vào năm 1991, cơ quan này cáo buộc liên minh 23 trường đại học hàng đầu vi phạm Đạo luật Chống độc quyền Sherman khi thỏa thuận không cạnh tranh lẫn nhau bằng học bổng tài chính dựa trên thành tích cho sinh viên nào nộp đơn cho hơn một trường thành viên.

Trước cáo buộc đó, 22 trường thành viên cam kết rút khỏi thỏa thuận hợp tác về quyết định hỗ trợ tài chính (Học viện Công nghệ Massachusetts không ký cam kết mới nhưng điều ấy không có tác dụng gì trên thực tế, vì trường này cũng không thể đơn phương duy trì liên minh về học bổng nếu thiếu những trường đối tác cũ).

Tất nhiên, xét theo nghĩa đen thì Bộ Tư pháp hoàn toàn đúng khi cho rằng thỏa thuận đó chống cạnh tranh. Mục tiêu hiển nhiên của nó là bảo vệ khoản hỗ trợ tài chính theo nhu cầu bằng cách hạn chế cạnh tranh thu hút học sinh có thành tích xuất sắc.

Nhưng vì sao điều đó lại bị coi là không tốt? Adam Smith từng lập luận đầy thuyết phục rằng cạnh tranh thường đưa lại lợi ích khổng lồ, nhưng không phải trong trường hợp nào cũng vậy. Khi kết quả đạt được phụ thuộc nhiều vào thứ hạng, như là trong giáo dục đại học và sau đại học, thì hành động có vẻ như có lợi cho từng tổ chức thường là trở lực để đạt đến mục đích mong đợi xét từ góc độ toàn xã hội.

Trong những trường hợp như vậy, các thỏa thuận liên kết sẽ giúp các bên cùng có lợi. Tất nhiên, kiểu thỏa thuận đó có thể gây hại, như những vụ chốt giá cố định nổi tiếng trong lĩnh vực chống độc quyền. Thách thức là ở chỗ làm sao cải thiện tình hình một cách có hiệu biết.

Có thể, cơ quan chống độc quyền sẽ muốn suy xét lại niềm tin rằng tự do cạnh tranh đưa lại lợi ích lớn nhất trong mọi trường hợp. Cần xem xét các thỏa thuận liên kết không phải từ lòng tin thuần túy như tôn giáo, mà từ khảo nghiệm thực tế xem liệu chúng có giúp hạn chế các ảnh hưởng tiêu cực trong cạnh tranh mà không làm mất đi nhiều lợi ích từ đó không. Thỏa thuận liên kết giữa các trường đại học nhằm bảo vệ khoản hỗ trợ dựa trên nhu cầu và hoàn cảnh rõ ràng đã vượt qua được cuộc khảo nghiệm đó.

New York Times, 14/04/2005

SỐ PHIM ẢNH và sách được xuất bản luôn tăng, năm sau cao hơn năm trước. Nhưng mỗi năm, một vài đầu phim và tựa sách phổ biến nhất lại chiếm tỉ lệ ngày càng tăng trong tổng số vé xem phim và bản sách bán ra. Trong bài tiếp theo – được viết không lâu sau khi J.K.Rowling xuất bản *Harry Potter* tập 4 – tôi sẽ phân tích một số lực tác động dẫn đến cơ cấu này.

42. Phải chăng cuối cùng sách thiếu nhi sẽ biến mất?

Cách đây vài năm, họa sĩ Gary Larson có vẽ loạt tranh biếm Far Side với tựa đề “Bậc cha mẹ lạc quan”. Một cậu bé ngồi trước màn hình trò chơi video, mắt đờ đẫn, tay nắm chặt cần điều khiển, cha mẹ cậu đứng ngoài cửa nhìn vào. Trong đầu họ đang nghĩ tới tờ báo chuyên đăng quảng cáo tuyển người nhiều năm sau, cột nào cũng kín đặc thông tin cần tuyển ứng viên cho công việc lương cao, với yêu cầu tối thiểu 30.000 giờ kinh nghiệm chơi game.

Sự thể đúng là như thế. Ngay cả khi thế giới của chúng ta đang ngày càng sử dụng máy tính nhiều hơn, thì cũng không mấy nhà tuyển dụng đánh giá cao tài điều chỉnh cần chơi game. Hơn nữa, khi chơi game nhiều giờ liên tục, trẻ em sẽ bị tước đi cơ hội phát triển những kỹ năng thực sự cần thiết khác, như là kỹ năng viết rõ ý. Mà trong quá trình học viết, kỹ năng đọc của trẻ cũng được cải thiện. Nhiều bậc cha mẹ e rằng những hình ảnh hấp dẫn và rất thực trong trò chơi video sẽ khiến trẻ em Mỹ không còn đọc sách nữa.

Đó chỉ là hồi chuông báo động giả. Các bậc phụ huynh ở mọi nơi đã rất phấn khởi khi thấy con mình chúm mũi vào tập 4 bộ truyện *Harry Potter* dày đến 734 trang. Với 3,8 triệu bản in lần đầu và hàng triệu bản khác đang chờ xuất xưởng, mùa hè này các em sẽ dành nhiều thời gian để đọc hơn bao giờ hết.

Làm cách nào nhà văn J.K. Rowling có thể dùng giấy mực đánh bại hàng loạt ma thuật điện tử hiện đại? Các nhà phê bình có thể có nhiều ý kiến khác nhau về tài năng văn chương của bà, nhưng bạn đọc trẻ thực sự thích các tác phẩm này. Tuy

nhiên, từ trước đến nay trên thị trường vẫn có sách hay, và chỉ riêng chất lượng sách thì không đủ để lý giải cho đợt giới thiệu sách thành công rực rỡ nhất từ trước đến nay trong lịch sử.

Muốn hiểu được hiện tượng này, trước tiên ta cần xem xét những thuộc tính đặc biệt khiến thị trường văn hóa phẩm thịnh hành khác với kiểu thị trường được mô tả trong giáo trình kinh tế. Theo giáo trình thì sức hút của bất kỳ sản phẩm nào cũng đều phụ thuộc vào kiểu dáng, chất lượng và những thuộc tính cụ thể khác. Nhưng khi bán sách, phim ảnh, sự kiện thể thao và chương trình truyền hình thì lựa chọn của những người mua khác cũng là một yếu tố quan trọng.

Nói cho cùng thì một điều quan trọng khi đọc một cuốn sách hay xem một bộ phim là khả năng chia sẻ những gì đã xem với bạn bè. Khi tính phổ biến của một trải nghiệm văn hóa đạt đến một ngưỡng nào đó, thì ta sẽ phải chịu chi phí xã hội nếu không tự mình thử nó. Ví dụ, mùa đông năm ngoái, nhiều người không thể tham gia cuộc tán gẫu đầu tuần vào sáng thứ Hai nếu không xem phim *The Sopranos* vào tối hôm trước. Từ doanh thu bán sách hiện nay, ta có thể suy ra rằng những trẻ nào không đọc tập *Harry Potter* mới nhất sẽ phải trả cái giá tương tự về mặt xã hội.

Thị trường văn hóa phẩm thịnh hành còn có một điểm khác với thị trường thường, nơi mà khách hàng càng tiêu dùng nhiều mặt hàng nào thì càng ít muốn trả tiền để mua thêm mặt hàng ấy. Ví dụ, một người dù rất đói nhưng cũng ít muốn trả tiền cho cái bánh kẹp thứ hai so với cái thứ nhất (quy luật hữu dụng biên giảm dần). Tuy nhiên, trên nhiều thị trường văn hóa phẩm thịnh hành, tình hình hoàn toàn ngược lại. Ví dụ, những người thích chương trình hài kịch *Saturday Night Live* từ đầu hẳn sẽ nhớ rằng dù những tiểu phẩm hài Samurai đầu tiên của John

Belushi cũng khá hài hước, nhưng không thể sánh với hiệu ứng của những tập sau, khi mà chỉ cần Belushi xuất hiện trong trang phục Samurai là khán giả đã phá lên cười. Tương tự, với những độc giả nhỏ tuổi, càng đọc bộ truyện *Harry Potter* nhiều thì các em càng háo hức chờ tập tiếp theo.

Quy trình tự củng cố như ví dụ bên trên khiến thị trường “người thắng được tất cả” phát triển, khi đó khác biệt nhỏ giữa các đối thủ cạnh tranh cũng thường dẫn đến chênh lệch rất lớn trong phần thưởng kinh tế đạt được. Trong những thị trường như vậy, chỉ một số ít trong nhiều người chơi ban đầu trở thành người chiến thắng; và điều quyết định chiến thắng ấy thường là những khác biệt mà ban đầu không có vẻ gì quan trọng.

Thị trường “người thắng được tất cả” thường thúc đẩy người chơi cạnh tranh quyết liệt để giành chỗ đứng. Các tác giả khác, với số lượng nhiều đến mức lãng phí, sẽ vội vã học theo thành công của Rowling. Phần lớn nỗ lực của họ đều không đi đến đâu, nhưng chúng ta phải biết ơn quy trình tự củng cố mạnh mẽ – vốn là đặc tính tiêu biểu của thị trường đặc biệt này. Nếu không có nó thì sẽ không có cuốn sách nào hy vọng cạnh tranh được với những phương tiện truyền thông hấp dẫn hơn đang lôi kéo sự chú ý của con cái chúng ta.

New York Times, 17/7/2000

MỘT BUỔI TỐI thứ Năm vào đầu năm 2001, phóng viên tờ *Wall Street Journal* gọi tôi để trao đổi về thị trường “người thắng được tất cả”. Khi được yêu cầu nêu ví dụ, tôi kể tên eBay, dịch vụ đấu giá trực tuyến lớn nhất. Tôi bảo anh ta thử hình dung rằng mình phải bán một tấm thảm phương Đông và cân nhắc

xem nên đăng chào bán trên trang eBay hay những trang web đấu giá trực tuyến nhỏ hơn.

Tôi nói khi đăng trên eBay, số lượng khách hàng tiềm năng được chào hàng rất lớn, vì thế khả năng tìm được khách hàng phù hợp cao hơn nhiều so với khi đăng trên bất kỳ trang web nào khác. Tôi tiếp tục giải thích vì sao rốt cuộc eBay vẫn sẽ là trang web đấu giá trực tuyến duy nhất có thể tồn tại.

Người cần bán một mặt hàng cụ thể chuyên biệt khó tìm được khách hàng muốn mua sản phẩm đúng hệt như mô tả. Khi nhiều sản phẩm được giới thiệu đến nhiều khách hàng tiềm năng hơn thì khả năng người mua và người bán phù hợp tìm được nhau cũng tăng. Điều này khiến các trang web đấu giá trực tuyến nhỏ hơn vấp phải một khó khăn hiển nhiên, đó là họ không biết định mức phí thế nào thì người bán mới chịu bỏ thời gian đăng chào hàng trên trang của họ. Trong lúc đó, eBay chỉ tính mức phí thành viên cố định thấp và thêm một khoản chừng 4% giá sản phẩm được đăng. Vậy trang web đấu giá nhỏ hơn phải tính phí như thế nào thì người bán mới đăng chào hàng trên đó thay vì eBay? Hai phần trăm? Một phần trăm? Ngay cả khi trang web nhỏ cho người bán chào hàng miễn phí, thì đa số người ta vẫn chọn eBay vì số lượt truy cập cao thường sẽ khiến cơ hội bán được hàng tăng đáng kể.

Anh phóng viên có vẻ bị thuyết phục bởi lập luận của tôi và nói rằng có thể anh ta sẽ sử dụng ví dụ đó trong bài viết trong tuần tới của mình. Căn cứ vào phân tích của tôi về vị thế của công ty này, từ lâu tôi đã có ý định mua cổ phiếu của eBay nhưng chưa bao giờ mua được. Sau khi tiết lộ phân tích của mình cho anh phóng viên, tôi sợ rằng cổ phiếu của công ty sẽ nhanh chóng tăng giá đến giá trị thực của nó khi bài viết

xuất hiện. Tôi biết mình phải mau chóng mua vào, nhưng lại băn khoăn không biết làm như thế có đạo đức hay không, vì tôi có thông tin nội gián về việc bài viết sắp đăng sẽ đẩy giá cổ phiếu eBay tăng vọt. Tôi trao đổi việc này với nhiều đồng nghiệp đáng kính, họ đều đảm bảo rằng không có gì là phi đạo đức khi mua cổ phiếu trước khi bài viết được đăng cả.

Nhưng vì là người hay chần chừ lưỡng lự, nên rốt cuộc tôi cũng không mua cổ phiếu. Và tôi hết sức ngạc nhiên khi thấy giá cổ phiếu eBay không những không tăng mà còn giảm mạnh sau khi bài viết được đăng.

Nhiều tháng sau, cuối cùng tôi cũng sắp xếp được thời gian đi mua một lô cổ phiếu eBay. Khi tôi ngồi viết những dòng này, bảy năm sau thời điểm đó, cổ phiếu của tôi giảm 15% so với giá trị lúc mua vào.

Đáng ra tôi phải hiểu rõ hơn. Đầu năm 2000, một biên tập viên của tờ *New York Times* đặt tôi viết về nỗ lực tiếp theo nhằm khai thác sự sáp nhập giữa AOL và Time Warner. Phân tích của tôi trong bài cuối chương này, mang tiếng là bài kém nhất mà tôi từng viết, đã khiến tôi nghĩ rằng mua cổ phiếu của liên doanh AOL-Time Warner là một hành động khôn ngoan. Lần đó, tôi đã khá nhanh tay. Nhưng như thực tế đã chứng minh, vụ sáp nhập ấy rốt cuộc là một ý tưởng chẳng đi tới đâu, và thế là tôi mất tiền lần nữa. Trong Chương 11, tôi sẽ đề cập tới nhiều vấn đề khác ngoài hành động chọn cổ phiếu đầu tư một cách nghiệp dư đến nực cười.

43. Vụ sáp nhập giữa AOL và Time Warner nhằm mục đích gì?

Giới kinh doanh đều biết rằng vào những năm 1980, chủ tịch tập đoàn General Electric (GE) đã tập hợp các trưởng bộ phận lại và yêu cầu họ ngừng sản xuất bất cứ sản phẩm nào không nằm trong nhóm ba sản phẩm hàng đầu tại phân khúc thị trường đó. Nhờ theo đuổi chiến lược này mà công ty đã trở thành một trong những tập đoàn thành công nhất trong lịch sử kinh doanh Mỹ.

Với lập luận tương tự, ta cũng có thể lý giải vì sao nhà cung cấp dịch vụ Internet America Online muốn sáp nhập với tập đoàn truyền thông kiểu truyền thống như Time Warner. Lĩnh vực giải trí và truyền thông, vượt mặt cả lĩnh vực sản xuất của GE, trở thành môi trường mà ở đó thành công lại dễ ra thành công. Đòi hỏi cấp bách về công nghệ là phải vươn lên thống trị hay chấp nhận diệt vong.

Thậm chí hơn cả ngành kinh doanh của General Electric, trong lĩnh vực giải trí và truyền thông, nhiều khoản chi là định phí và chi phí cần để phục vụ thêm khách hàng mới thường khá nhỏ. Ví dụ, số tiền cần có để sản xuất phim hay viết phần mềm truy cập Internet gần như không thay đổi bất kể sản phẩm đó được sử dụng bởi một triệu hay một trăm triệu người dùng.

Công ty càng có nhiều khách hàng thì càng bán được sản phẩm với chi phí thấp mà vẫn thu được lợi nhuận, chính vì thế mà cuộc đấu tranh giành thị phần có tính quyết định. Những khoản đầu tư nhằm cải tiến chất lượng sản phẩm là vũ khí tối thượng trong cuộc chiến đó.

Nếu kênh truyền hình Home Box Office (HBO) thuộc tập đoàn Time Warner mời diễn viên ngôi sao hay đầu tư thêm cho các hiệu ứng đặc biệt trong những phim truyền hình, thì sẽ có thêm nhiều người đăng ký xem kênh này, khi đó hãng không phải tăng phí trên mỗi người xem để bù đắp chi phí đầu tư thêm. Hơn nữa, khi sản xuất phim hay hơn, HBO sẽ thu hút khán giả của kênh Showtime và Cinemax, từ đó củng cố thêm ưu thế ban đầu của kênh này.

Cuộc cạnh tranh trong dịch vụ Internet cũng bị chi phối bởi các lực tương tự. Do nhiều khoản chi phí lớn của quy trình cung cấp dịch vụ Internet là chi phí cố định, nên chi phí trung bình mỗi người dùng phải trả sẽ giảm đáng kể, tỉ lệ nghịch với số lượng đăng ký.

Mạng lưới khách hàng rộng hơn cũng đưa lại nhiều lợi thế. Ví dụ, khách hàng định kiểm tra email khi đang du lịch nước ngoài ắt hẳn không muốn trả cước điện thoại quốc tế; khi đó chỉ nhà cung cấp nào có mạng lưới toàn cầu dày đặc mới có hy vọng duy trì được mã số truy cập địa phương kết nối toàn cầu ở các đô thị vừa và nhỏ. Những người dùng chung một dịch vụ Internet cũng được lợi nhờ dùng chung nền tảng công nghệ, từ đó có thể vào những phòng chat chung, gửi tin nhắn, và những tiện ích khác.

Vậy tại sao AOL vẫn cần sáp nhập với Time Warner khi mà bản thân công ty này đã tự vươn lên thành nhà cung cấp dịch vụ Internet quốc tế lớn?

Bạn sẽ thấy rõ câu trả lời khi so sánh tốc độ tải thông tin từ Web khi dùng dịch vụ đường truyền cáp quang thương mại tại chỗ làm và khi dùng modem quay số qua điện thoại ở nhà – công nghệ chính mà AOL đang áp dụng.

Hiện nay, AOL đang giữ vai trò thống trị, nhưng hãng này khó lòng duy trì vị trí đó nếu không cung cấp được dịch vụ cho phép người dùng sử dụng mạng cáp quang chất lượng cao. Trong tương lai, ngày càng có nhiều nhà cung cấp dịch vụ Internet không dùng đường điện thoại mà qua hệ thống cáp chất lượng cao hiện đang được dùng cho ứng dụng truyền hình cáp.

Hãng Roadrunner thuộc tập đoàn Time Warner là một trong số những nhà cung cấp dịch vụ Internet qua cáp lớn nhất. Với mạng lưới truyền hình cáp trải rộng khắp 33 tiểu bang, Time Warner có vị thế lý tưởng để trở thành nhà cung cấp đường truyền Internet nhanh hơn yêu cầu hiện nay của khách hàng.

Vì các chương trình giải trí là một trong những nội dung khách hàng mong được xem qua đường truyền mới có tốc độ cao hơn, nên tập đoàn Time Warner chắc chắn sẽ được lợi khi kết hợp với đối tác hiện đang là nhà cung cấp dịch vụ Internet hùng mạnh.

Tất nhiên, nếu hai công ty không sáp nhập với nhau thì AOL cũng sẽ cố gắng hình thành liên minh độc lập với các công ty truyền hình cáp khác. Time Warner cũng có thể tiếp tục tận dụng hệ thống cáp truyền hình có sẵn để tự mình cung cấp dịch vụ Internet. Nhưng cả hai nỗ lực đó đều hết sức tốn kém và chứa đựng nhiều rủi ro.

Ngược lại, vụ sáp nhập sẽ giúp cổ đông của cả hai công ty đều được lợi khi truyền hình và Internet đều sử dụng chung hệ thống cáp.

Nếu cổ đông nào của Time Warner còn không nhận thấy lợi ích to lớn từ sự hợp tác giữa Time và Warner Brothers cần hiểu rằng hành động này không chỉ để mở rộng nội dung cung

cấp – tức các loại hình giải trí – mà còn để tồn tại trong thế giới công nghệ mới.

Khách hàng cũng được lợi vì vụ sáp nhập sẽ rút ngắn thời gian đưa dịch vụ Internet tốc độ cao đến với mọi nhà. Và nếu công ty mới thành công, thì mạng lưới Internet sẽ tăng độ phủ trên toàn thế giới với chất lượng cao hơn.

Vậy Bộ Tư pháp có cần lo lắng về vụ sáp nhập này hay không? Cho tới thời điểm này, xem ra họ không có lý do gì để lo lắng. Nhưng nếu sự kiểm soát mạng lưới truyền hình cáp địa phương của AOL là rào cản chính cho sự cạnh tranh trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ Internet, thì ta có thể giải quyết đơn giản bằng cách yêu cầu công ty cho các nhà cung cấp khác thuê đường truyền, cũng như hiện nay, các nhà làm luật đang yêu cầu công ty điện thoại địa phương cho các công ty khác chia sẻ đường dây.

Vụ sáp nhập này cũng tạo ra áp lực cạnh tranh với hãng AT&T, vốn đang có ưu thế trở thành nhà cung cấp dịch vụ Internet tốc độ cao nhất sau khi mua lại công ty truyền hình cáp Telecommunications International.

Thị trường giải trí và viễn thông là những thị trường “người thắng được tất cả” kinh điển. Để tồn tại được trong trò chơi, các công ty phải biết cách chơi để chiến thắng.

New York Times, 11/01/2000

10

Nguyên nhân và Hậu quả khi bất bình đẳng thu nhập gia tăng

Gia sử bạn và hai người bạn nữa đang đi trượt tuyết trong rừng Canada thì thấy vật gì sáng lấp lánh dưới bụi rậm sát lối mòn. Bạn cúi nhặt và nhận ra đó là viên kim cương thô cỡ lớn. Công ty kim hoàn mà bạn tin tưởng trả giá 900.000 đôla. Vậy khoản tiền này phân chia như thế nào giữa bạn và hai người còn lại?

Nhiều người chọn cách chia đều, nghĩa là mỗi người được 300.000 đôla. Nhằm cố gắng lý giải hành động này, các nhà tâm lý học cho rằng đa số mọi người coi cam kết đảm bảo tính công bằng cao là quy chuẩn đạo đức.

Tuy nhiên, cam kết ấy còn xa mới đạt mức tuyệt đối. Không có chính phủ nào trên thế giới đánh thuế 100% thu nhập người dân rồi tái phân phối cho mỗi người một khoản bằng nhau. Không có gì đáng ngạc nhiên, vì hành động đó hẳn sẽ dẫn đến thảm họa kinh tế. Trong một quốc gia hàng triệu dân, phân phối đều thu nhập quốc gia có nghĩa là không ai thấy rõ mức sống của mình giảm sút nếu ngừng làm việc. Tất nhiên, một số người vẫn đi làm vì họ yêu công việc. Nhưng còn nhiều thứ khác ngoài công việc còn lý thú hơn nhiều. Nếu thu nhập không đổi dù có đi làm hay không, thì ta dễ đoán được rằng

đa số sẽ không làm việc nữa.

Tóm lại, nhiều người cho rằng công bằng tuyệt đối là mục tiêu viển vông vì chúng ta cần duy trì động lực làm việc. Nếu thu nhập cá nhân không liên quan trực tiếp đến công việc, thì chúng ta sẽ tự đẩy mình vào cảnh khốn cùng.

Tuy vậy, từ lâu người ta vẫn tranh cãi về mức độ bất bình đẳng như thế nào là đủ để duy trì động lực làm việc. Cũng có nhiều ý kiến bất đồng về việc liệu bản chất sự bất bình đẳng có gây hại cho xã hội hay không; cũng như vào một thời điểm nào đó, mức độ bất bình đẳng thực sự là bao nhiêu.

Nhưng mọi người đều nhất trí rằng trong những thập niên gần đây, sự bất bình đẳng đang ngày càng tăng đáng kể. Những bài viết trong chương này sẽ phân tích nguyên nhân và hậu quả của xu hướng đó. Nhiều nhà bình luận đã đổ tội cho sự sụp đổ của các lực cạnh tranh khiến quản trị viên và những người có chức vị cao khác trong tập đoàn chiếm đoạt công ty của họ. Trong bài đầu tiên, được viết vào mùa thu năm 2005, tôi cho rằng quan điểm ngược lại gần với sự thật hơn: sự bất bình đẳng gia tăng chủ yếu là do các thị trường ngày nay có mức độ cạnh tranh cao hơn ngày trước.

44. Vì sao bất bình đẳng lại tăng nhanh như vậy?

Bất bình đẳng trong kinh tế tại Mỹ đang tăng nhanh, và Quốc hội đang chuẩn bị tiến hành các biện pháp khiến tình hình đó trầm trọng thêm nữa. Vì sao nước Mỹ đến nông nỗi này, và liệu có khôn ngoan không nếu cứ tiếp tục con đường đó?

Khi Thế chiến thứ hai kết thúc, mức chênh lệch thu nhập tại Mỹ đạt mức thấp nhất kể từ thập niên 20. Trong ba thập

kỷ tiếp theo, thu nhập của các hộ gia đình ở bất kỳ nấc thang thu nhập nào đều tăng nhanh ở tốc độ tương đương nhau – khoảng 3% mỗi năm.

Tình hình bắt đầu thay đổi từ những năm 1970. Ví dụ, từ năm 1979, thu nhập của 80% hộ gia đình ở phần đáy thang thu nhập tăng dưới 1% mỗi năm, chỉ 20% hộ gia đình có thu nhập cao nhất duy trì được mức tăng thu nhập tương đương với thời kỳ trước. Tuy nhiên, thu nhập của một nhóm nhỏ ở phần đỉnh thang kinh tế tăng rất nhanh.

Trong hơn 25 năm qua, tạp chí *Business Week* đã tiến hành khảo sát thu nhập của các quản trị viên cấp cao trong các tập đoàn lớn nhất nước Mỹ. Năm 1980, các quản trị viên này kiếm được gấp 42 lần lương một nhân viên Mỹ bình thường, cao hơn nhiều so với tỉ lệ tương ứng tại Nhật và Đức ngay cả vào thời điểm hiện nay. Vào năm 2000, thu nhập các CEO Mỹ cao gấp 531 lần so với lương trung bình của nhân viên. Lợi ích dành cho những người đứng trên các CEO ở thang thu nhập thậm chí còn lớn hơn nữa.

Khi đọc thấy những sai phạm của các công ty đăng nhan nhản trên phần tin tức, ta nhận thấy ít nhất cũng có vài công ty lớn tuy trả lương cao nhưng không có được người tài. Nhưng đa phần các sai phạm đó chỉ đơn giản là hậu quả của các lực thị trường. Khi mà thị trường địa phương phải nhường chỗ cho thị trường vùng, rồi thị trường quốc gia, thị trường quốc tế, thì chỉ một vài tiến bộ nhỏ trong quyết định của người quản lý cũng đem lại thêm hàng trăm triệu đôla.

Xét ở bình diện rộng hơn, thu nhập của những người giàu nhất tăng nhanh phần lớn là do cơ cấu lợi ích ngày trước chủ yếu giới hạn trong thị trường thể thao và giải trí, nay lan rộng ra các thị trường khác. Trên thị trường “người thắng được tất cả”, chênh lệch dù nhỏ trong thành tích cũng tạo ra khác biệt

rất lớn trong phần thưởng kinh tế thu được. Ngày nay, chúng ta chủ yếu nghe nhạc ghi âm, những nghệ sĩ xuất sắc nhất thế giới có thể “có mặt” tại bất kỳ đâu ngay lập tức. Đường dây tin tức điện tử cho phép một nhóm nhỏ người phụ trách chuyên mục có thể thay thế hàng đàn phóng viên địa phương như trước kia. Và khi máy tính cá nhân không ngừng phát triển, một số ít công ty phát triển phần mềm có thể thay thế cho hàng nghìn kế toán thuế ở mỗi vùng. Những bước tiến đó không chỉ làm lợi cho khách hàng, mà còn khiến bất bình đẳng trở nên sâu sắc hơn.

Trên khắp thế giới, bất bình đẳng trong thu nhập gia tăng vì những nguyên do tương tự như nhau. Tại nhiều quốc gia, chính phủ cố gắng chống lại xu hướng này thông qua chính sách công. Nhưng Mỹ thì không làm thế. Tuy lực đẩy thị trường khiến bất bình đẳng tăng thêm đã rất rõ ràng, nhưng Quốc hội vẫn giảm thuế suất thu nhập biên cao nhất từ 50% xuống 28% trong suốt thập niên 80.

Các khoản giảm thuế này không chỉ khiến bất bình đẳng tăng thông qua tác động trực tiếp vào thu nhập sau thuế, mà còn qua tác động gián tiếp lên chính sách chi tiêu của liên bang. Tuy các nhà kinh tế học phái trọng cung dự báo khoản cắt giảm đó sẽ giúp tăng thu ngân sách từ thuế do kích thích thu nhập tăng cao hơn, thừa đủ bù đắp mức mất đi do thuế, nhưng điều này đã không xảy ra trên thực tế, khiến ngân sách bị thâm thủng nặng nề trong thập niên 80.

Các khoản thâm hụt ngân sách biến mất dưới thời Clinton nhưng lại tái xuất hiện và trầm trọng thêm dưới thời Bush, vì ông này đã giảm thuế đánh trên thu nhập, cổ tức, và các khoản thừa kế lớn. Khi các chính sách nói trên được triển khai hoàn toàn trong thực tế, thì hơn 50% khoản cắt giảm – chính xác là 52,5% theo một ước tính gần đây – làm lợi cho 5% nhóm người

có thu nhập cao nhất. Hiện nay, Văn phòng Ngân sách Quốc hội mang tính phi đảng phái dự báo thâm thủng ngân sách sẽ vượt mức 300 tỉ đôla/năm trong vòng sáu năm tới.

Nhiều người ủng hộ tinh giản bộ máy chính quyền hoan nghênh thông tin này, vì cho rằng chúng sẽ buộc các nhà làm luật phải cắt giảm các khoản chi tiêu công lãng phí. Nhưng cắt giảm ngân sách không chỉ hướng đến các chương trình không cần thiết mà còn tác động đến chương trình rất cần thiết với người thụ hưởng. Gần đây, các thượng nghị sĩ Cộng hòa đề xuất hủy bỏ bữa ăn trưa miễn phí của 40.000 trẻ em và phiếu thực phẩm cho 225.000 người trong các hộ gia đình lao động có trẻ em. Nhóm này cũng đề nghị cắt giảm 12 tỉ đôla cho Medicaid – một chương trình giúp 25% trẻ em người Mỹ được chăm sóc y tế.

Hiệu ứng cộng hưởng của các lực thị trường và thay đổi trong chính sách công rõ ràng khiến cho đời sống của những người có thu nhập trung bình và thấp thêm chật vật. Họ phải làm thêm giờ, tiết kiệm được ít hơn, vay mượn nhiều hơn, đi quãng đường xa hơn (do dời nhà ra ngoại thành), và chấp nhận làm việc dù không có những phúc lợi vốn ngày trước được coi là rất quan trọng. Trong nhiều năm qua, hồ sơ các vụ vỡ nợ cá nhân cứ năm sau lại cao hơn năm trước. Tỷ lệ tiết kiệm cá nhân, vốn luôn thấp hơn mức chuẩn trên thế giới, đã sụt giảm nghiêm trọng từ thập niên 80. Từ cuối thập niên 90, tỷ lệ này xuống gần mức zero và trong vài tháng gần đây thì thật sự trở thành con số âm. Hiện nay, khoảng 45 triệu người Mỹ không có bảo hiểm y tế, cao hơn thời kỳ đầu thập niên 90 đến năm triệu người.

Tuy bất bình đẳng xã hội tăng nhanh trong vài thập niên gần đây, nhưng tình hình tại Mỹ luôn nghiêm trọng hơn các

quốc gia công nghiệp khác. Liệu có lý lẽ nào để biện hộ cho điều đó hay không? Nhiều người cho rằng bất bình đẳng là cái giá phải trả cho tốc độ tăng trưởng kinh tế cao.

Nhưng thực tế lại phản ánh điều ngược lại. Ví dụ, theo nhà kinh tế học Alberto Alesina và Dani Rodrik, tỉ lệ tăng trưởng ở các quốc gia tỉ lệ nghịch với tỉ trọng thu nhập quốc gia do những người giàu nhất nắm giữ.

Lại có ý kiến cho rằng bất bình đẳng là điều kiện cần thiết để thúc đẩy kinh tế - xã hội vì những người sẵn lòng làm việc chăm chỉ và tuân thủ luật chơi sẽ có nhiều cơ hội vươn lên hàng đầu hơn ở bất kỳ quốc gia nào khác. Nhưng một lần nữa, thực tế phản ánh điều ngược lại. Tuy bất bình đẳng kinh tế tăng nhưng tính năng động xã hội lại đang giảm. Theo nhà xã hội học David Wright, khả năng một đứa trẻ sinh ra trong gia đình có thu nhập ở nấc 3/4 của thang thu nhập leo lên nấc 1/4 vào năm 1998 chỉ bằng một nửa so với năm 1973. Nhà kinh tế học Thomas Hertz nhận thấy những trẻ mà cha mẹ có thu nhập ở nhóm 1/5 dưới cùng chỉ có 7,3% cơ hội vươn lên nhóm 1/5 dẫn đầu. Ngược lại, những trẻ sinh ra trong gia đình có thu nhập thuộc nhóm 1/5 dẫn đầu có đến 42,3% cơ hội tiếp tục đứng trong nhóm ấy. Trái với quan điểm phổ biến, tính năng động trong kinh tế - xã hội Mỹ thấp hơn đa số các quốc gia công nghiệp khác.

Tuy các lực thị trường làm tăng bất bình đẳng không cho thấy dấu hiệu suy giảm. Nhưng các nghị sĩ Cộng hòa trong Quốc hội hiện lại đang yêu cầu giảm thêm 70 triệu đôla tiền thuế, chủ yếu cho các gia đình có thu nhập cao; họ lập luận rằng phần lớn người giàu tại Mỹ làm việc rất chăm chỉ nên họ xứng đáng được giữ lại phần thu nhập trước thuế nhiều hơn. Nhưng hàng chục triệu người dân Mỹ khác nghèo khó hơn

cũng làm việc chăm chỉ. Trên thị trường “người thắng được tất cả”, ta có thể thấy đầy rẫy những ví dụ về những người có tài năng và mức cố gắng tương đương nhau nhưng thu nhập lại chênh lệch nhau đến hàng nghìn lần.

Nhà kinh tế học Hebert Stein từng phát biểu rằng điều gì không thể tồn tại mãi mãi thì nó sẽ không tồn tại mãi mãi. Lịch sử đã nhiều lần chứng minh rằng xã hội chỉ có thể chịu đựng bất bình đẳng về thu nhập đến một mức độ nào đó, nếu vượt quá thì nó sẽ tan rã nhanh chóng. Nhiều chính phủ Mỹ Latin đã sụp đổ nhanh chóng, phần lớn vì bất ổn xã hội mà nguyên nhân sâu xa là sự bất bình đẳng trong thu nhập. Qua một khảo sát thực hiện với hơn 250.000 người được chọn ngẫu nhiên trên toàn thế giới, nhà kinh tế học Robert MacCulloch nhận thấy người dân tại các quốc gia có bất bình đẳng thu nhập cao có xu hướng ủng hộ cách mạng bạo lực.

Trong một số trường hợp, nhiều biến chuyển xã hội lớn đã được dự báo trước hàng năm hoặc hàng chục năm với mức độ bất ổn xã hội ngày càng tăng. Những bất ổn này hiện đang hình thành tại nước Mỹ nhưng vẫn chưa rõ nét. Thực tế gần đây cho thấy chuyển biến xã hội có thể thành linh nổ ra mà không báo trước. Hầu như không ai dự đoán được sự sụp đổ của chính quyền ở các nước Đông Âu vào năm 1989. Vì cách mạng thường bắt nguồn từ những yếu tố quan trọng có tính lây lan về mặt xã hội, nên một khi đã đạt đến đỉnh điểm thì chỉ một đốm lửa nhỏ cũng gây nên cơn cháy rừng.

Hai nghìn năm trước, Plutarch từng viết: “Bất bình đẳng giữa người giàu và người nghèo là căn bệnh lâu đời và nguy hiểm nhất của mọi quốc gia cộng hòa”. Trước khi nước Mỹ gục ngã trước căn bệnh ấy, ta cần phải cân nhắc lại tính hợp

lý của các chính sách khiến khoảng cách giàu nghèo vốn đã lớn lại càng lớn thêm.

Philadelphia Inquirer, 27/11/2005

TRONG NHIỀU xã hội, tầng lớp trung lưu không ưa gì giới nhà giàu. Ở Mỹ thì không như vậy. Ví dụ, chương trình truyền hình *Lối sống của những người giàu có và nổi tiếng* (Lifestyles of the Rich and Famous) được hàng triệu người thuộc tầng lớp trung lưu háo hức chờ xem mỗi tuần. Các tạp chí về biệt thự, du thuyền và các xa xỉ phẩm khác của người nổi tiếng luôn bán chạy.

Những nhà phê bình xã hội Mỹ phản đối bất bình đẳng ngày càng tăng trong thu nhập và tài sản thường bị cáo buộc là kích động xung đột giai cấp hay tiến hành thứ chính trị đổ kỵ. Trong bài tiếp theo được viết vào những tháng cuối chiến dịch tranh cử tổng thống năm 2004, tôi cho rằng những luận cứ hùng hồn quen thuộc về xung đột giai cấp đã bỏ qua mối liên hệ thực tế giữa bất bình đẳng trong thu nhập và điều kiện sống của giai cấp trung lưu.

45. Vì sao người ta hiếm khi đề cập đến xung đột giai cấp tại Mỹ?

Nếu chiến tranh giai cấp nổ ra tại Mỹ,
ắt hẳn giai cấp của tôi sẽ chiến thắng

– Warren E. Buffett, trích từ thư hàng năm gửi cho
các cổ đông Berkshire Hathaway, tháng 3/2004

Những chỉ trích của phe Dân chủ về việc giảm thuế cho người giàu bị phe Cộng hòa chế nhạo là “xung đột giai cấp”, đây

cũng là “chiêu” họ đã từng dùng để chống lại Al Gore vào năm 2000. Đây là một thủ đoạn vận dụng ngôn ngữ khá khéo léo, vì cụm từ này từng được dùng để gán cho giới nhà giàu vốn bị coi là nhóm đặc quyền đặc lợi chuyên bóc lột người lao động một cách bất công. Nhiều người thấy lý thuyết này rất thuyết phục trong thời kỳ tư bản kẻ cướp cách đây hơn một thế kỷ, khi mà giới chủ thuê các băng nhóm sát thủ tiêu diệt công đoàn người lao động.

Tuy nhiên, ngày nay, chẳng còn mấy ai quan tâm đến lý thuyết về sự bóc lột. Tuy ngày càng có nhiều vụ tích lũy tài sản nhờ gian lận bị phanh phui, nhưng các cử tri tầng lớp trung lưu dường như đã thừa nhận rằng người giàu hiện nay tại Mỹ kiếm được tiền là nhờ cung cấp được những dịch vụ mà người khác đánh giá cao chứ không phải nhờ thủ đoạn bạo lực.

Tuy nhiên, hành động của giới nhà giàu vẫn là nguyên nhân sâu xa khiến tầng lớp trung lưu bị o ép kinh tế trầm trọng; thu nhập của họ không theo kịp mức giá nhà đất, học phí, bảo hiểm y tế và nhiều dịch vụ cơ bản khác trong những thập niên gần đây. Thông qua hàng loạt sự kiện, chi tiêu thêm của 1% nhóm người giàu nhất – vốn có thu nhập tăng gấp ba từ năm 1979 đến 2000 – khiến nhiều mục tiêu cơ bản trở nên quá tầm với của gia đình trung lưu.

Mối liên hệ trong chuỗi sự kiện đó đại khái như sau: khi thu nhập của người giàu tăng, họ sẽ chi thêm tiền vào nhà cửa, xe cộ, quần áo và các mặt hàng khác, cũng như những người khác đều làm. Khi biết có tay nhà giàu nào đó mới mua biệt thự rộng hơn 18.000 m² hoặc chiếc Ferrari Scaglietti mới thì chẳng mấy ai trong chúng ta muốn làm theo như thế.

Nhưng sự sắm sửa ấy lại gây tác động tới một số người có thu nhập ngay sát mức giàu có. Chúng tạo ra những thay đổi khó lòng nhận thấy trong khung tham chiếu xã hội về định

nghĩa thế nào là căn nhà hay chiếc xe cần có hoặc tương xứng. Vì thế, khi giới thượng lưu chi tiêu thêm, những người khác có thu nhập dưới họ cũng làm theo như thế. Và khi làm vậy, những người này lại tạo ra hiệu ứng tương tự với lớp người có thu nhập thấp hơn nữa, hiệu ứng cứ thế lan tỏa từ trên xuống dưới theo thang thu nhập.

Tóm lại, thu nhập tăng nhanh ở giới thượng lưu đã tạo ra “những đợt sóng chi tiêu” gây áp lực lên giới trung lưu. Ví dụ, đợt sóng chi tiêu trong nhà đất giúp lý giải vì sao căn nhà mới xây cỡ trung bình tại Mỹ vào năm 1980 chỉ rộng gần 490 m² nhưng vào năm 2001 đã lên đến hơn 640 m². Trong khi vào khoảng thời gian đó, thu nhập thực tế của gia đình trung lưu tăng dưới 15%, không hề đủ mua căn nhà lớn hơn nhiều đến thế.

Giá nhà hạng trung tăng mạnh là một trong số những nguyên nhân quan trọng tạo nên sức ép kinh tế với tầng lớp trung lưu. Đó là hậu quả gián tiếp khi thu nhập và tiêu dùng của giới thượng lưu tăng.

Một gia đình nếu muốn thoát khỏi sức ép đó có thể mua nhà nhỏ hơn, nhưng khi đó họ phải trả một giá đất khác. Giữa giá nhà và chất lượng trường học trong khu vực có mối quan hệ mật thiết. Nếu không mua được căn nhà gần mức giá trung bình trong vùng, thì gia đình đó sẽ phải gửi con đi học trường dưới mức trung bình, cái giá mà ít bậc cha mẹ nào chấp nhận. Kết quả là hiện nay, các gia đình trung lưu phải làm việc nhiều giờ hơn, vay mượn nhiều hơn, tiết kiệm được ít hơn và di chuyển trên quãng đường dài hơn để tiếp tục gửi con vào học tại các trường hạng trung.

Trước tình hình đó, không có gì khó hiểu khi những cử tri là người lao động thuộc tầng lớp trung lưu ngày càng trở nên bất an. Điều đáng ngạc nhiên là họ vẫn không hề oán giận

giới nhà giàu. Trên thực tế, gần hai phần ba số người có thu nhập thấp khi trả lời khảo sát cho biết họ tán thành việc bãi bỏ thuế bất động sản, mà điều này chỉ làm lợi cho nhóm 1% người giàu nhất. Và mãi cho đến gần đây cũng hiếm ứng viên chính trị nào dám thắc mắc về tính hợp lý của việc cắt giảm mạnh thuế thu nhập cho giới nhà giàu, khi mà thu nhập của họ đã tăng đến mức kỷ lục.

Một lý do nữa khiến tầng lớp trung lưu không mấy oán giận giới nhà giàu là hai giai cấp này không trực tiếp cạnh tranh với nhau. Theo quan sát của Bertrand Russell, người ăn mày không ghen tị với nhà triệu phú mà ghen tị với những “đồng nghiệp” khác xin được nhiều tiền hơn họ dù chỉ một chút. Việc Bill Gates kiếm được thêm một tỷ đôla hay xây thêm dãy nhà mới cho biệt thự xem ra không ảnh hưởng gì đến cử tri thuộc tầng lớp trung lưu; nhiều người trong số họ còn thích học theo lối sống của ông mà báo đài hay đề cập.

Sao lại không nhỉ? Theo các nhà sinh vật học, cuộc sống nên được hiểu là sự cạnh tranh để chiếm lấy các nguồn tài nguyên cần thiết để nuôi sống gia đình. Đối với những cử tri thuộc giai cấp trung lưu, đối thủ đáng dè chừng không phải là những người như Bill Gates. Trong cuộc đua tranh giành chỗ làm tốt hơn hay căn nhà ở khu vực có trường học chất lượng cao hơn, thì chính những người có hoàn cảnh tương tự như họ mới thực sự đáng để tâm. Xét từ quan điểm của một người có thu nhập trung bình đang nỗ lực tiến lên phía trước, thì việc buồn bực trước vận may của giới nhà giàu là điều hoàn toàn điên rồ.

Tuy vậy, “đợt sóng chi tiêu” từ những người có thu nhập cao nhất cũng tạo ra gánh nặng có thực đối với các gia đình có thu nhập trung bình và thấp. Điều này không có nghĩa rằng người giàu đã làm gì sai. Tất nhiên, họ không hề cố tình gây

khó dễ cho những người ít tiền hơn. Nhưng sự giàu có nhanh chóng và dễ dàng của họ trong vài thập niên gần đây đã tạo ra những chi phí hữu hình đáng kể đối với tầng lớp trung lưu.

Vì mối liên hệ giữa chi tiêu của giới nhà giàu và sức ép lên tầng lớp trung lưu là gián tiếp nên người giàu ít bị oán thán; tuy nhiên những người đánh giá chính sách kinh tế không thể bỏ qua mối liên hệ đó.

Chính sách thuế liên bang ban hành gần đây giúp cho 1% người có thu nhập cao nhất được hưởng khoản giảm thuế gần 700 tỉ đôla trong thập niên kế tiếp. Khi đó, những người này sẽ mua biệt thự to hơn và xe hơi còn đắt tiền hơn hiện nay. Làn sóng chi tiêu mới sẽ gây thêm áp lực tài chính lên giai cấp trung lưu.

Đặt câu hỏi về tính hợp lý của việc cắt giảm thuế cho người giàu không phải để bắn phát pháo mở màn cho xung đột giai cấp. Khi chính sách đó được bãi bỏ, không chỉ các gia đình trung lưu được nhẹ bớt gánh nặng kinh tế mà chính cuộc sống của giới nhà giàu cũng thoải mái hơn. Dù sao đi nữa thì việc quản lý khu dinh cơ rộng 2 hécta cũng rất nhức đầu. Khi số người muốn xây nhà to như vậy giảm, thì số người muốn sở hữu chúng cũng giảm theo.

Philadelphia Inquirer, 12/9/2004

TUY ĐA SỐ người dân thuộc tầng lớp trung lưu có vẻ không thích chê trách đạo đức của những người cực giàu vì chi tiêu hoang phí, nhưng các nhà phê bình xã hội thì ngược lại. Tuy nhiên, những lời lên án ấy thể hiện thiếu sót nhất định trong cách đánh giá. Đơn giản là ở bất kỳ mức thu nhập nào, người ta cũng chi tiêu theo thu nhập kiếm được. Khi người nghèo có

thêm tiền, họ sẽ dùng nó. Những người thuộc tầng lớp trung lưu và thượng lưu cũng làm như thế. Có lẽ chỉ có thể đánh giá việc mua sắm của giới nhà giàu Mỹ là phù phiếm; nhưng đối với hàng tỉ người hiện kiếm được chưa đầy hai đôla mỗi người, thì việc chi tiêu của giới trung lưu Mỹ lại càng phù phiếm hơn. Tiêu chuẩn để xác định điều gì là phù hợp hay đáng mơ ước luôn có tính địa phương. Nếu những người thuộc tầng lớp trung lưu có lý do xác đáng để tin rằng họ không chi tiêu phù phiếm, thì giới nhà giàu cũng vậy.

Bài viết tiếp theo được đăng lần đầu trên tờ *New York Times*, số tháng 10 năm 2000 khi bong bóng các công ty trên mạng đang nở căng. Trong bài, tôi mô tả cảm giác kinh ngạc của một người bạn lớn lên trong gia đình trung lưu tại vùng Trung Tây đột nhiên thấy mình phát lên tại Thung lũng Silicon.

46. Phải chăng hàng xóm giàu có khiến bạn cảm thấy mình nghèo khổ?

Ngay từ nhỏ, nhiều người trong chúng ta đã được dạy rằng không cần phải băn khoăn so sánh tài sản của người khác với cái mình có, và chúng ta cũng nhận thấy là lời khuyên này hữu lý. Luôn có những người được nhiều hơn ta, vì thế nếu chỉ chăm chăm nghĩ đến điều đó sẽ khiến ta trở nên bất hạnh. Do đó, khi được hỏi liệu có thấy khó chịu về quy mô căn nhà hay loại xe của hàng xóm hay không, thì phần lớn chúng ta đều khẳng định là không.

Tuy nhiên, nếu thử đặt lại câu hỏi theo cách khác, có lẽ chúng ta sẽ ít tự tin đến thế. Hãy thử chọn một trong hai thế giới:

Thế giới A: Bạn kiếm được 110.000 đôla/năm, những người khác kiếm được 200.000 đôla.

Thế giới B: Bạn kiếm được 100.000 đôla/năm; những người khác kiếm được 85.000 đôla.

Con số thu nhập tương trưng cho năng lực mua hàng trên thực tế. Thu nhập trong thế giới A sẽ giúp bạn có căn nhà lớn hơn căn nhà trong thế giới B 10%, số bữa ăn tối tại nhà hàng nhiều hơn 10%, v.v... Khi chọn thế giới B, bạn sẽ phải đánh đổi một phần nhỏ thu nhập tuyệt đối để đổi lấy khoản tăng lớn trong thu nhập tương đối.

Vậy bạn chọn thế nào? Đa số người Mỹ khi được hỏi đều chọn thế giới B.

Vì sao ta lại chấp nhận thu nhập thấp hơn? Tất nhiên, một lý do có thể là chúng ta ghen tị với những gì hàng xóm có hơn mức ta có thể thoải mái thừa nhận. Nhưng còn có cách giải thích khác, cách này đúng ngay cả khi ta thật sự không quan tâm đến chuyện phải “bằng chị bằng em”.

Lối giải thích này căn cứ trên quan điểm rằng để xoay xở hiệu quả trong môi trường xã hội phức tạp, ta cần biết cách đánh giá xem mình làm tốt tới đâu và làm sao thích nghi tốt nhất với môi trường luôn thay đổi. Những phán đoán như vậy phần nhiều luôn phụ thuộc vào tương quan những gì ta làm được so với người khác trong cùng môi trường cục bộ. Giả sử con gái bạn chỉ được điểm D trong kỳ thi đầu tiên tại Đại học Stanford. Cô gái có thể tự an ủi rằng nếu chịu vào một trường đại học ít tên tuổi hơn ở gần nhà thì có lẽ thành tích của cô sẽ cao hơn nhiều, nhưng cô có khuynh hướng buồn rầu thay vì nghĩ như vậy. Mức điểm thấp cho cô thấy một điều quan trọng: đó là cô phải học chăm hơn, và nỗi buồn sẽ thúc đẩy cô làm được điều đó.

Những lực tác động theo bối cảnh tương tự ảnh hưởng đến cách đánh giá những gì ta có. Ví dụ, theo Adam Smith trong tác phẩm *Sự thịnh vượng của các quốc gia*, các tiêu chuẩn tại địa phương sẽ quyết định người ta phải chi tiêu bao nhiêu vào quần áo nếu muốn xuất hiện trước công chúng “mà không bị xấu hổ”. Ông viết, tại Scotland, vào thế kỷ 19, ngay cả người công nhân làm công việc cấp thấp nhất cũng mặc áo sơ-mi vải lanh, vì việc không đủ tiền mua được chiếc áo với chất lượng như vậy chứng tỏ người này lười nhác, kém tài, hay tệ hơn thế nữa.

Hẳn thời trang đã phát triển nhiều kể từ thời của Smith, nhưng tư tưởng của ông vẫn vẹn nguyên giá trị. Ngày nay, khoản đầu tư phải bỏ ra lớn hơn bao giờ hết. Vào giữa thời kỳ kinh tế tăng trưởng nhanh và bền vững nhất trong lịch sử, nhiều gia đình Mỹ trải nghiệm cảm giác bần cùng chưa từng nếm trải trước đây. Họ thấy mình nghèo hơn không chỉ vì khoảng cách thu nhập giữa người giàu và các tầng lớp khác, mà còn vì một hiện tượng mới: trong kỷ nguyên truyền thông thống trị này, chúng ta nhận thức rõ về sự giàu có của người khác hơn bao giờ hết. Hoàn cảnh kinh tế mới này đã thay đổi sâu sắc lối sống và cách chi tiêu của chúng ta.

Tôi có một người bạn sống tại California, cô này rất dễ nhầm là một người Mỹ điển hình. Cô sống cùng chồng và con gái; cô muốn có nhà to hơn vì hiện họ thiếu tầng hầm và muốn có kho chứa đồ rộng hơn. Cô lo lắng về chất lượng trường công lập và sẵn lòng đóng thuế cao hơn nếu việc đó giúp cải thiện tình hình. Và cũng như hàng triệu người khác, cô tự xem mình là người chi tiêu tiết kiệm và quan tâm đến môi trường.

Xét ở góc độ khác, bạn tôi không điển hình như vậy, và chính hoàn cảnh biến cô thành như thế. Hoàn cảnh lý giải vì sao cô đi massage hàng tuần và làm móng ít nhất một lần mỗi

tháng, điều mà trước đây cô chưa từng nghĩ đến. Hoàn cảnh lý giải vì sao cô mua vé khoang hạng nhất, sau nửa đời người bay hạng thường. Cũng vì hoàn cảnh mà cô và chồng gần đây vừa mua chiếc xe mui xếp trị giá 80.000 đôla và chi hàng chục nghìn đôla mỗi năm cho thiết bị điện tử mới. Trên hết, hoàn cảnh lý giải vì sao họ sống trong căn nhà trị giá hai triệu đôla.

Bạn biết đấy, bạn tôi sống tại Los Altos, một trong những khu ngoại ô sang nhất Thung lũng Silicon, nơi tiêu chuẩn sống rất khác với vùng Trung Tây nơi cô lớn lên. Nhiều hàng xóm của cô quá giàu đến nỗi họ khó mà ý thức được điều đó. Tuy vợ chồng bạn tôi có thể dễ dàng duy trì lối sống hiện tại, nhưng họ cũng cảm thấy hơi bối rối vì điều đó. Cô bảo: “Mười năm trước, tôi chưa khi nào nghĩ mình sẽ chi tiêu nhiều như bây giờ. Nhưng khi sống ở đây, mọi việc đã đổi khác”. Tại Los Altos, một căn nhà trị giá hai triệu đôla, rộng hơn 1.200 m² không có gì lạ, vì thế ít hàng xóm nào lấy làm lạ khi bạn tôi định đổi nhà to hơn. Cô nói: “Tôi luôn muốn sống trong căn nhà to rộng với thật nhiều không gian. Tôi không biết rộng đến mức nào là đủ, có lẽ là gấp đôi diện tích căn nhà hiện nay”.

Trải nghiệm của cô tuy có khác về mức độ nhưng giống về bản chất với những trải nghiệm của hàng triệu gia đình Mỹ khác trong suốt thời kỳ kinh tế phát triển nhanh như hiện nay. Về mặt lý thuyết, nhiều gia đình tiếp tục sống đơn giản và khiêm nhường. Nhưng họ cảm thấy rằng tiêu chuẩn về những thứ họ cần bị đẩy lên cao không sao ngừng lại được do việc tiêu dùng xung quanh họ không ngừng leo thang.

Xét ở phạm vi rộng, mọi người tiêu nhiều hơn vì có nhiều hơn. Hiện nay, 590.000 hộ gia đình Mỹ có thu nhập từ 5 triệu đôla trở lên. Theo Tập đoàn Spectrem, đến năm 2004, con số này sẽ lên tới 3,9 triệu gia đình.

Con số này tuy lớn nhưng không thể che giấu được một sự thật đơn giản rằng: phần lớn mọi người vẫn không giàu. Và tuy người giàu đã làm rất nhiều điều để tự tách mình khỏi cộng đồng bình thường – như sống trong khu vực có tường rào và cổng bảo vệ, gửi con đi học tại trường tư – nhưng họ vẫn ở quanh chúng ta. Ngay cả ở thành phố nhỏ toàn trường đại học nơi tôi sống, nằm giữa vùng trung kinh tế cách xa thành phố New York, cũng có tầng lớp triệu phú công nghệ sinh học và dot-com ngày càng đông. Nếu bạn không quen biết trực tiếp những người này, thì ít ra cũng biết ai đó quen với họ. Cung cấp dịch vụ cho người giàu đã trở thành một trong số lĩnh vực có lao động tăng nhanh nhất, khiến người giàu tiếp xúc hàng ngày với hàng triệu người Mỹ bình thường. Những người này lau nhà, cắt cỏ, dạy trẻ học tiếng Pháp và tính thuế cho họ. Hơn bao giờ hết, giới nhà giàu đã trở thành một phần của địa phương, khiến chúng ta thay đổi quan điểm về những gì cần có để sống tiện nghi và an toàn theo hướng cao hơn.

Thêm vào đó là sự ấn định về vấn đề tiền bạc đã tồn tại từ lâu trên các phương tiện truyền thông. Chương trình truyền hình và tạp chí luôn mô tả giới nhà giàu như những đối tượng đầy lôi cuốn với cuộc sống xa lạ và kỳ quái, trái với đời sống người bình thường. Giờ đây, cách nhìn đó đã thay đổi. Ví dụ, giờ đây cứ mở một tờ tạp chí ra là có thể thấy những thông báo kiểu như: muốn mua đồng hồ đeo tay Patek Philippe giá 45.000 đôla và du thuyền Feadship giá 25 triệu đôla phải đặt hàng trước rồi chờ đến khi có hàng mới được nhận. Trong chương trình bóng bầu dục ngày Chủ nhật, quảng cáo bia Heineken và xe BMW đã thay cho quảng cáo bia Miller Lite và xe bán tải của Ford, tuy rằng đối tượng khán giả không khác gì so với trước.

Nhưng cho dù các phương tiện truyền thông đăng tải thông tin về giới nhà giàu nhiều đến mức nào đi nữa thì tác động mạnh nhất của hoàn cảnh lên tiêu dùng của chúng ta vẫn là những người gần nhất. H.L. Mencken từng định nghĩa người giàu là người kiếm được nhiều hơn ông anh cọc chèo 100 đôla mỗi năm. Một nghiên cứu gần đây càng củng cố thêm cho định nghĩa của Mencken. Nhà kinh tế học David Neumark và Andrew Postlewaite nghiên cứu hành vi của nhiều cặp chị em người Mỹ, trong mỗi cặp có một người không làm việc bên ngoài. Mục tiêu của tác giả là tìm ra các yếu tố tác động khiến người ở nhà phải đi tìm việc có trả lương. Họ cũng xét tới mọi yếu tố có thể ảnh hưởng đến quyết định đi làm – như là tỉ lệ thất nghiệp trên thị trường lao động địa phương, mức lương, học vấn. Tất cả những yếu tố nói trên cũng có ảnh hưởng nhất định, nhưng thu nhập tương đối mới là yếu tố quyết định. Mong muốn đi làm kiếm tiền của người phụ nữ ở nhà tăng 16-25% nếu người anh/em rể kiếm được nhiều tiền hơn chồng của cô.

Khi khoảng cách thu nhập và tài sản giữa người giàu và những tầng lớp còn lại ngày càng tăng, ngày càng nhiều người Mỹ cảm thấy mình đang đứng ở vị trí của người-anh-em-cọc-chèo-ngheo-khổ. Những gia đình trung lưu, với thu nhập điều chỉnh theo tỉ lệ lạm phát không cao bằng mức năm 1970, tiết kiệm ít hơn trước nhiều, thậm chí năm ngoái tỉ lệ tiết kiệm này còn bị âm khá nhiều. Mức nợ thẻ tín dụng và các khoản vay khác cũng đạt mức kỷ lục, không mua bảo hiểm y tế và số hồ sơ vỡ nợ cao gấp nhiều lần so với tỉ lệ vào đầu thập niên 80. Tóm lại, các gia đình trung lưu đang phải trải qua tình trạng ngặt nghèo về kinh tế chưa từng có, mà nguyên nhân chủ yếu là do họ cố theo đòi mức sống ngoài khả năng của mình.

Khó khăn tài chính của tầng lớp trung lưu là một vấn đề nghiêm trọng; các nhà phê bình xã hội tỏ ra thận trọng khi tìm kiếm nguyên nhân. Ví dụ, những cây bút của phong trào “trách nhiệm cá nhân” lên án những người mà họ cho là quá yếu lòng, không cưỡng nổi ảnh hưởng từ chi tiêu của người khác. Theo quan điểm của họ, các gia đình trung lưu nên tiết giảm chi tiêu và ngưng than phiền. Các nhà phê bình khác, trong đó nổi bật là những người theo trường phái “tự nguyện giản dị”, tỏ ra coi thường những người mua những căn nhà to xấu xí vốn đang mọc lên như nấm quanh chúng ta. Những đánh giá nói trên đã không hề tính đến ảnh hưởng của hoàn cảnh lên quyết định tiêu dùng của chúng ta ở mọi nấc thang kinh tế cũng như mọi tiêu chuẩn về sở thích.

Khi còn trẻ, tôi từng là tình nguyện viên của Tổ chức Hòa bình Mỹ và hoạt động tại Nepal trong hai năm. Căn nhà một phòng nơi tôi sống không có cả nước máy lẫn điện, mái nhà lợp lá cứ mưa to là bị dột. Tuy nhiên, không lúc nào tôi cảm thấy không vừa lòng với nó. Dù vậy, tôi không thể nào sống trong căn nhà như thế ở Mỹ, cho dù là ở vùng dân cư nghèo nhất, mà không cảm thấy vô cùng xấu hổ. Nếu tôi phải chịu nợ nần để thoát khỏi cảm giác đó, chắc chắn tôi sẽ làm như thế.

Nếu điều đó thực sự xảy ra, tôi sẽ sống trong căn nhà tiện nghi dành cho tầng lớp trung lưu Mỹ. Có lẽ các nhà phê bình xã hội nên nghiên cứu kỹ xem căn nhà kiểu đó tác động như thế nào lên những người có thu nhập trung bình trên toàn thế giới. Nếu một người bạn sống ở ngôi làng tại Nepal thấy nhà tôi hiện nay, anh ta hẳn nghĩ tôi đã mất trí rồi. Vì sao một gia đình bốn người lại cần đến căn nhà có tới ba phòng tắm rửa?

Đơn giản vì nhu cầu nhà ở của con người phụ thuộc vào loại

nhà của những người xung quanh. Khi sống trong căn nhà giá rẻ hơn nhiều so với mức trung bình, thường ta phải chấp nhận sống chung với hàng xóm phức tạp hay gửi con vào trường dưới mức trung bình. Vì thế, nếu người ta muốn tránh những thứ đó thì cũng hoàn toàn bình thường.

Xu thế kinh tế mới khiến chúng ta phải chi tiêu nhiều hơn, vay mượn nhiều hơn và tiết kiệm ít đi. Không còn nghi ngờ gì nữa, đó là những dấu hiệu báo trước một vấn đề xã hội. Nhưng những cảm giác gây ra vấn đề này cũng chẳng đáng trách gì hơn cảm giác của một sinh viên buồn bã vì bài thi bị điểm D.

Tạp chí New York Times, 15/10/2000

HỆ THỐNG cảm nhận trong não người kém nhạy cảm với sự bất biến của ánh sáng, âm thanh và các tác nhân kích thích khác hơn là sự thay đổi trong giới hạn ấy. Ví dụ, thị giác dễ phát hiện vật thể chuyển động hơn đứng yên, chính vì thế nhiều sinh vật theo bản năng đã bất động khi gặp kẻ thù thay vì gồng bỏ trốn. Tương tự, thính giác kém nhạy cảm với âm thanh đều đều hơn là sự thay đổi âm lượng; chính vì thế những người thiếp ngủ khi tivi đang mở thường choàng tỉnh khi có ai đó tắt máy.

Hiện tượng tương tự giúp lý giải vì sao những bài bình luận xã hội lại xuất hiện đúng lúc đến thế. Tuy người giàu luôn chi tiêu nhiều hơn người thường nhiều, nhưng chẳng mấy ai đề cập đến điều đó trong thập niên 50, 60. Trong thời kỳ đó, thu nhập của các gia đình tại mọi nấc thang thu nhập đều tăng khoảng 3%. Khi đó, giới nhà giàu cũng sống trong dinh thự to hơn nhà của tầng lớp trung lưu như bây giờ. Nhưng vì tỉ lệ chênh lệch trong diện tích nhà không thay đổi nên không gây chú ý. Tuy nhiên, từ thập niên 70, các gia đình trung lưu thấy

thu nhập của mình không mấy thay đổi trong khi thu nhập của giới nhà giàu tăng nhanh hơn bao giờ hết. Khoảng cách trong chi tiêu giữa giới nhà giàu và những người khác do đó cũng tăng nhanh. Vì thế, chẳng có gì đáng ngạc nhiên khi những năm gần đây có rất nhiều bài bình luận về chi tiêu phung phí của giới nhà giàu. Bài viết tiếp theo được đăng lần đầu tiên trên tờ *Washington Post*, số tháng 01/1999, được lấy từ cuốn sách xuất bản cùng năm *Con sốt xa hoa* (Luxury Fever) của tôi.

47. Điều gì đã gây ra sự bùng nổ tiêu dùng hàng xa xỉ?

Lò nướng dùng khí đốt propane mà tôi mua từ giữa thập niên 80 đã xuống cấp nhiều năm nay. Dù có tìm được người nhận sửa, thì chi phí phải trả hẳn cũng cao hơn giá mua ban đầu là 89,95 đôla. Thế là tôi miễn cưỡng đi mua cái mới.

Nếu gần đây có đi mua lò nướng, hẳn bạn biết rằng ngày nay, những lựa chọn có trên thị trường hoàn toàn khác so với 10 năm trước đây. Tôi mang máng nhớ là đã trông thấy một vài mẫu có sẵn ngăn bảo quản và kệ mở rộng ra cả hai phía. Nhưng dù có thêm những thứ “hoa hòe” đó thì giá tối đa cũng chỉ vài trăm đôla. Không có gì – tuyệt đối không có thứ gì – sánh được với lò nướng chuyên dụng Viking Frongate.

Lò nướng này dùng được cả khí tự nhiên và khí propane, thùng quay thịt bằng tia hồng ngoại có thể từ từ hun hai con gà tây nặng gần 20 kg chín mọng ngon lành trong khi bạn nướng thịt băm làm nhân bánh kẹp cho bốn mươi khách trên vỉ nướng có bề mặt rộng đến hơn 2m². Bên cạnh là hai đầu đốt phụ. Không như đầu đốt tiêu chuẩn trong lò bếp nhà bạn

vốn chỉ sinh ra 7.500 BTU*, đầu đốt này phát ra đến 15.000 BTU, chủ yếu để xào áp chảo vài món truyền thống và đun sôi những nồi nước lớn nhanh hơn. Khi mở bung ra hoàn toàn, lò nướng này có chiều rộng hơn hai mét.

Theo bảng giá của hãng Frontgate, giá lò nướng Viking không bao gồm chi phí vận chuyển và lắp đặt là 5.000 đôla. Tất nhiên, trên thị trường vẫn còn nhiều mẫu rẻ hơn. Với những đầu bếp chấp nhận dàn nướng với bề mặt vỉ 0,5 x 0,7m và chỉ có một đầu đốt phụ, Frontgate chào mẫu Viking giá 1.140 đôla có thể mang đến “kết quả chuyên nghiệp với giá tốt”. Nhưng giá của model đơn giản nhất cũng cao hơn nhiều so với mức ta sẵn lòng chi trả chỉ mười năm trước đây.

Đối với đa số chúng ta, ý nghĩa thực sự của lò nướng 5.000 đôla là nó khiến ta cảm thấy mình quá tằn tiện nếu mua chiếc 1.000 đôla. Khi ngày càng có nhiều người mua sản phẩm dẫn đầu thị trường này, khung tham chiếu để những người còn lại xác định thế nào là mức giá vừa phải hiển nhiên cũng liên tục thay đổi. Trong thời kỳ thịnh vượng này, tôi có thể dễ dàng chi 1.000 đôla để mua lò nướng mới ngay ngày mai mà ít ai nghĩ tôi đã làm một việc bất thường. Nhưng điều đáng lo hơn là chính tôi cũng thấy hoàn toàn bình thường về chuyện bỏ ra 1.000 đôla để thay thế lò nướng gas trị giá 90 đôla.

Thay đổi trong khuôn mẫu tiêu dùng lò nướng gas là một phần của xu hướng dịch chuyển rộng lớn hơn diễn ra trong những thập niên gần đây. Chúng ta đang bị cuốn vào cơn sốt xa hoa có thể sánh với sự thừa mứa đầy ấn tượng của Thời hoàng kim cách nay một thế kỷ. Nhưng nếu như thời kỳ trước do một nhóm nhỏ gia đình có tài sản khổng lồ thống trị, thì cơn bùng nổ tiêu dùng hiện nay diễn ra với rất nhiều người thuộc mọi nấc thang thu nhập.

* British Thermal Unit: đơn vị nhiệt lượng Anh. (ND)

Tuy dinh cơ của giới siêu giàu với diện tích hơn 4.500m², 6.000 m² hay thậm chí 12.000 m² luôn gây chú ý, nhưng “tín nóng” hơn là diện tích nhà ở trung bình tại Mỹ hiện tăng gấp đôi so với những năm 1970. Và mặc dù các nhà phê bình xã hội vẫn chỉ trích mức giá niêm yết lên tới 250.000 đôla của chiếc Lamborghini Diablo 12 xi lanh láng mượt, điều đáng chú ý hơn là giá xe hơi trung bình tại Mỹ hiện đã hơn 22.000 đôla, tăng 75% so với mười năm trước đây.

Bất kể bạn đứng ở đâu trên thang thu nhập, cho dù bạn thấy mình ít bị ảnh hưởng bởi hành động của người khác đến mức nào, bạn cũng không thể tránh được tác động của xu hướng tiêu dùng vô độ này. Bên cạnh các yếu tố khác, nó ảnh hưởng đến giá trị món quà sinh nhật bạn mua, số tiền chi ra để sống trong khu vực có trường học tốt, loại giày con cái bạn đòi mua, chi phí trường đại học bạn muốn con theo học, và cả giá tiền bộ cánh bạn sắm để mặc đi phỏng vấn xin việc làm tốt hơn.

Hiệu ứng lan tỏa này mới mẻ và khó chịu. Câu hỏi thực sự cần đặt ra ở đây là liệu có biện pháp khả thi nào cho vấn đề này không. Lập luận của tôi về sự thay đổi cần thực hiện (càng chậm càng phải giải quyết nhiều vấn đề hơn) không hề dựa trên cáo buộc của các nhà phê bình xã hội rằng tiêu dùng xa hoa là tự nuông chiều bản thân hay suy đồi. Lập luận đó căn cứ vào các bằng chứng khoa học thuyết phục và chi tiết chứng minh rằng: nếu thay đổi một số động cơ kích thích tiêu dùng thì tất cả chúng ta đều có cơ hội được sống thoải mái và hài lòng hơn.

Không có chính phủ nào lập đồ thị theo dõi sự bùng nổ tiêu dùng hàng xa xỉ. Để hình dung về tình hình đó, ta phải dựng một bức tranh từ nhiều mảnh ghép đủ loại. Doanh thu đồng hồ đeo tay có giá tối thiểu 2.000 đôla tăng 13% kể từ năm

1997, đạt mức 1,1 tỉ đôla. Xe hơi cao cấp (vào năm 1996 có giá hơn 30.000 đôla) chiếm khoảng 12% trong tổng phương tiện di chuyển bán ra tại Mỹ vào năm 1996, cao hơn thập niên trước 7%. Tổng lượng rượu tiêu thụ tại Mỹ đạt đỉnh cao vào năm 1986 sau đó giảm nhẹ, nhưng từ năm 1980, doanh số rượu cao cấp bán ra tăng 23% mỗi năm.

Xét ở một chừng mực nào đó, việc gần đây người Mỹ mua hàng cao cấp hơn có vẻ là một triệu chứng vô hại cho thấy họ đạt năng suất cao hơn, và nhờ đó giàu có hơn bao giờ hết. Nhưng khuôn mẫu tiêu dùng của họ hiện nay cũng có mặt trái. Tuy nhóm ở đỉnh kim tự tháp kinh tế đã xoay sở rất hiệu quả, nhưng lợi ích của gia đình trung lưu Mỹ gần như không tăng trong suốt hai thập niên qua, và thu nhập của nhóm thuộc 1/5 cuối thang kinh tế thật ra đã giảm hơn 10% so với sức mua.

Trước tình hình đó, các gia đình có thu nhập trung bình và thấp buộc phải tiết kiệm ít đi và vay mượn thêm để bù đắp cho chi tiêu tăng. Trong quá trình đó, tỉ lệ tiết kiệm cá nhân ở Mỹ, vốn đã luôn thấp hơn nhiều so với bất cứ quốc gia công nghiệp nào khác, lại tiếp tục giảm. Năm ngoái, cứ 70 gia đình Mỹ lại có 1 gia đình vỡ nợ.

Ngay cả những người có thể thoải mái chi tiêu xa xỉ trong thời điểm hiện nay cũng phải trả giá. Tất cả mọi người chúng ta, giàu cũng như nghèo, đang phải dành nhiều thời gian hơn cho công sở và đi nghỉ ngắn hơn; dành ít thời gian hơn cho gia đình và bạn bè; có ít thời gian hơn để ngủ, tập thể dục, đi du lịch, đọc sách báo cũng như thực hiện các hoạt động khác nhằm bồi dưỡng thân thể và tâm hồn. Do tỉ lệ tiết kiệm thấp nên tốc độ tăng trưởng kinh tế chậm, và ngày càng có nhiều gia đình lo ngại về khả năng duy trì mức sống hiện tại khi đến tuổi nghỉ hưu.

Trong khi đó, đường cao tốc, những cây cầu, hệ thống cấp nước và những hạ tầng công cộng khác đang xuống cấp. Công viên và đường xá ngày càng quá tải. Tình trạng nghèo đói và lạm dụng thuốc vẫn phổ biến ở nhiều thành phố. Ngày càng có nhiều gia đình thuộc tầng lớp trung lưu và thượng lưu tìm nơi trú ẩn sau các khu dân cư có tường bao và cổng gác. Lấy lý do thâm hụt ngân sách, nhiều thư viện cộng đồng giảm thời gian mở cửa.

Một thế kỷ sau, hậu thế khi đọc về lịch sử thời đại chúng ta hẳn sẽ khó hiểu trước những quyết định trong thời kỳ kinh tế phát triển mạnh mẽ này, cũng như những tranh cãi về ngân sách khổng lồ của chính phủ và việc từ chối tài trợ cho nhiều dự án hữu dụng. Khi chi tiêu cho hàng xa xỉ tăng nhanh gấp bốn lần so với tổng chi tiêu và thu nhập quốc gia hiện hơn 8 nghìn tỉ đôla/năm – như vậy thu nhập bình quân đầu người gần 30.000 đôla dù là đàn ông, phụ nữ hay trẻ nhỏ – thì thật lạ nếu nói chúng ta “không trang trải nổi” chi phí sửa chữa cơ sở hạ tầng xuống cấp hay dành thêm thời gian cho gia đình và bạn bè. Chỉ cần giảm tốc độ tăng chi tiêu cho hàng xa xỉ là ta có đủ tiền để làm những việc ấy và hơn thế nữa.

Trước đây, các nhà phê bình xã hội chủ yếu dựa vào ý kiến cá nhân để đề xuất ta nên chi tiêu như thế nào là tốt nhất. Nhưng nhiều tài liệu khoa học cho thấy khuôn mẫu tiêu dùng hiện nay không phải là có lợi nhất cho chúng ta. Ví dụ, nhiều nghiên cứu kỹ lưỡng cho thấy khi mọi người đều mua nhà to hơn, xe xịn hơn thì chuẩn tiêu dùng mới cao hơn sẽ nhanh chóng trở thành bình thường, hậu quả là những khoản chi tiêu này chỉ khiến ta thỏa mãn trong thời gian ngắn.

Dù vậy, theo nhiều bằng chứng khác, ta có thể dùng nguồn tài nguyên ấy theo cách khác để cải thiện về lâu dài sức khỏe

và hạnh phúc của chúng ta. Ví dụ, thời gian kiếm tiền để mua nhà to hơn có thể dành cho gia đình và bạn bè, để tập thể dục, hoặc đi nghỉ dài hơn. Ta có thể gọi kiểu tiêu dùng này là “tiêu dùng ẩn”.

Những người chi tiêu nhiều hơn cho “tiêu dùng ẩn” thường cảm thấy hạnh phúc, ít liên quan đến các mâu thuẫn nơi làm việc. Họ cũng ít phải nhờ đến tư vấn tâm lý hay tự tử. Tỷ lệ nhiễm bệnh và tử vong của nhóm này cũng thấp xét trong một năm bất kỳ nào đó.

Nếu chúng ta hạnh phúc và khỏe mạnh hơn, làm việc ít hơn, dành nhiều thời gian hơn cho gia đình cho dù phải sống trong nhà nhỏ hơn và mua xe rẻ tiền hơn, vậy thì tại sao ta không làm như thế? Ta có thể hiểu được lý do khi nhận thức rằng cách đánh giá của chúng ta về hầu hết mọi sự – từ thời tiết cho đến tiêu chuẩn sống mang tính vật chất – phụ thuộc rất nhiều vào hoàn cảnh.

Vào một ngày tháng 11 có nhiệt độ khoảng 15°C, nếu bạn hỏi những người sống tại Havana xem ngoài trời có lạnh không, hẳn họ cảm thấy đó là câu hỏi ngớ ngẩn. Tất nhiên là lạnh rồi! Nhưng nếu đặt câu hỏi tương tự cho người dân Montreal vào một ngày tháng 3 cũng có nhiệt độ khoảng 15°C thì người ta cũng sẽ đặt câu hỏi về đầu óc của bạn, nhưng câu trả lời hoàn toàn ngược với người Havana.

Logic tương tự chi phối cách đánh giá tiêu chuẩn sống mang tính vật chất. Phòng ngủ chính 3,6 x 3,6m đã đủ rộng chưa? Tôi và vợ – những người thuộc nhóm trên của tầng lớp trung lưu có chuyên môn ở Mỹ hiện có phòng ngủ rộng cỡ đó – cảm thấy chưa đủ. Chính vì thế sáng mai nhà thầu sẽ đến để nói rộng thêm phòng.

Nhưng nếu sống tại Tokyo, hẳn chúng tôi sẽ không bao giờ nghĩ đến việc bỏ chi phí và chịu sự bất tiện để nói rộng phòng ngủ như thế. Ở đó, phòng ngủ như của chúng tôi có vẻ là không gian ngủ quá rộng đến mức kỳ quặc, và có lẽ chúng tôi sẽ bàn với nhà thầu cách ngăn nhỏ nó ra thay vì mở rộng.

Lý thuyết Bàn tay vô hình nổi tiếng của Adam Smith – lý thuyết kinh tế cho rằng toàn xã hội sẽ được lợi nhiều nhất khi người ta theo đuổi lợi ích cá nhân của mình trong thị trường mở – chỉ đúng khi lựa chọn của mỗi cá nhân không gây ra hậu quả tiêu cực cho những người khác. Khi có tác động của yếu tố hoàn cảnh, quyết định chi tiêu của một cá nhân bình thường cũng ảnh hưởng đến người khác.

Nếu tôi mua một chiếc xe thể thao đa dụng nặng hơn 2.700 kg, tôi đã làm tăng khả năng tử vong trong tai nạn giao thông của những người lái xe có trọng lượng nhẹ hơn; khi đó, tôi cũng tạo động lực khiến họ phải mua xe nặng hơn dù bình thường họ sẽ không làm thế. Khi tôi mua bộ cánh được cắt may riêng để đi phỏng vấn, thì tôi làm giảm cơ hội được nhận vào vị trí đó của các ứng viên khác, vì thế làm phát sinh động lực khiến họ phải chi nhiều tiền hơn cho trang phục. Khi mỗi ngày đều ở lại công sở thêm một tiếng, cơ hội thăng tiến của tôi tăng lên, đồng thời làm giảm khả năng thăng tiến của người khác; do đó họ cũng phải ở lại làm thêm giờ dù bình thường họ không làm thế. Và khi xây phòng ngủ mới, tôi đã làm tăng khả năng hàng xóm của tôi cũng làm vậy, dù tác động này không đáng kể. Theo những cách nói trên, quyết định tiêu dùng của chúng ta chính là hạt mầm sinh ra con số tiêu dùng xa hoa hiện nay.

Tóm lại, những động lực tác động lên quyết định tiêu dùng cá nhân cũng tương tự như động lực kích hoạt cuộc chạy đua vũ trang. Chi tiêu nhiều hơn sẽ có lợi hơn, nhưng chỉ khi mọi người đều làm như thế.

Những lời chỉ trích không ngừng nghỉ của giới phê bình xã hội chưa và sẽ không làm điều này xảy ra. Trên thực tế, những nỗ lực nhằm hạn chế “tiêu dùng hiển lộ” từng thất bại – vì chúng ta không đánh giá đúng mức vai trò của hoàn cảnh và động lực trong các quyết định kinh tế. Nếu muốn thoát khỏi guồng quay tiêu dùng, ta phải thay đổi ngay từ đầu những động lực thúc đẩy ta tiêu dùng nhiều đến vậy.

Ta có thể làm được điều này thông qua một biện pháp dứt khoát nhưng không xâm phạm đời sống các gia đình, đó là thay hệ thống thuế thu nhập hiện tại bằng thuế tiêu thụ lũy tiến cao. Mức thuế mỗi gia đình nộp không căn cứ theo thu nhập mà theo tổng tiêu dùng, đó đơn giản là khoản chênh lệch giữa thu nhập hàng năm và khoản tiết kiệm hàng năm.

Do phần tiết kiệm và đầu tư của người giàu cao hơn người nghèo nhiều, nên để đảm bảo công bằng, mức thuế đánh vào nhóm tiêu dùng nhiều nhất phải cao hơn nhiều so với mức thuế thu nhập cao nhất hiện nay. Ngay cả khi hệ thống thuế mới này không giúp tăng thu ngân sách so với hệ thống hiện tại, thì nó cũng tạo ra nhiều tác động sâu sắc lên những quyết định mua sắm cụ thể.

Giả sử ta cần cân nhắc xem nên mua chiếc Porsche 911 Turbo (có giá 105.000 đôla) hay chiếc Ferrari 456 GT (giá 207.000 đôla). Hiện nay, người mua Ferrari sẵn lòng chi thêm 102.000 đôla cho siêu phẩm này. Nhưng với mức tiêu dùng bị đánh thuế cao nhất, giả sử lên đến 70%, thì để mua được chiếc Ferrari người đó phải chi thêm đến 173.000 đôla.

Vì thuế tiêu dùng không đánh trên phần tiền tiết kiệm, nên người mua xe Ferrari sẽ có động lực mạnh mẽ để đầu tư thêm vào thị trường chứng khoán và chi ít hơn cho phương tiện di

chuyển của mình. Nếu mua chiếc Porsch, giá đã có thuế là 178.000 đôla. Đổi lại, người này có được chiếc xe chạy cũng êm như Ferrari, và giả sử những người khác cũng hành động tương tự, cũng đáng quý như vậy. Loại thuế này khiến người tiêu dùng vẫn có thể thỏa mãn sở thích xe hơi thể thao của mình mà mức tiết kiệm lại tăng thêm.

Nếu được thực hiện dần dần, những thay đổi trong động cơ hành động sẽ hạn chế đáng kể sự bùng nổ gần đây của tiêu dùng hàng xa xỉ. Mía mai là nó không hề ảnh hưởng đến mức độ thỏa mãn của người mua hàng xa xỉ vì đối với loại hàng này, không phải chi tiêu tuyệt đối mà chính là tương quan trong mức chi tiêu mới đóng vai trò quan trọng. Khi những người mạnh tay chi tiêu nhất bắt đầu tiết kiệm nhiều hơn thì tiêu chuẩn tiêu dùng mà những người còn lại buộc phải theo đuổi cũng giảm, từ đó ta có thêm nguồn lực để dùng cho những mục đích hiệu quả hơn.

Một nghiên cứu kỹ lưỡng các bằng chứng thực tế cho biết ta có thể giảm chi 1/3 – tương ứng với khoảng hai nghìn tỉ đôla/năm – mà mức độ hài lòng không hạ xuống đáng kể. Số tiền tiết kiệm được từ con số khổng lồ đó sẽ dùng để cải thiện cơ sở hạ tầng, làm sạch không khí và nguồn nước, và dùng vào nhiều mục đích khác.

Hơn nữa, thuế tiêu thụ không hề hủy hoại nền tự do mà nước Mỹ luôn đề cao. Ngược lại, khi làm cho lợi ích cá nhân trùng khớp nhiều hơn với lợi ích xã hội, thì Bàn tay vô hình của Adam Smith sẽ được truyền thêm sức mạnh, từ đó chúng ta có thể trồng cây nhiều hơn vào các thị trường tư nhân để phân bố hàng hóa và dịch vụ một cách hiệu quả.

Nếu ý tưởng về thuế tiêu thụ lũy tiến có nhiều lợi ích như vậy thì tại sao hiện nay vẫn chưa được áp dụng? Trong một quốc gia “sợ thuế” như Mỹ, loại thuế này khó mà trở thành vũ khí tranh cử hiệu quả cho một chính trị gia, cho dù nó thật sự làm lợi cho tất cả mọi người. Cho dù sự cuồng loạn hiện tại có chấm dứt và những người ủng hộ thuế tiêu dùng lũy tiến đạt được bước tiến, thì chúng ta cũng sẽ mất hàng tháng, thậm chí hàng nhiều năm tranh luận mạnh mẽ để đạt được sự đồng thuận chuyển đổi hệ thống thuế. Trong lúc đó, tiêu dùng xa xỉ vẫn tiếp tục tăng nhanh.

Washington Post, 24/01/1999

KHI GIỚI nhà giàu chi tiêu nhiều hơn, họ tạo ra đợt sóng chi tiêu lan tỏa gây áp lực khiến các gia đình trung lưu cũng phải chi nhiều hơn, tuy có thể thu nhập của họ không tăng. Nhưng làm thế nào một gia đình có thể tiêu nhiều hơn khi không kiếm được nhiều hơn? Câu trả lời là có nhiều đường để đến La Mã. Ví dụ như tiết kiệm ít hơn hay vay mượn nhiều hơn. Và thực tế là người ta đã áp dụng cả hai cách. Họ cũng có thể làm thêm giờ. Tại nhiều quốc gia châu Âu ta cũng có thể nhận thấy những bằng chứng của lối sống này.

Các gia đình cũng có thể chọn cách dời nhà ra xa khu trung tâm kinh tế đến nơi giá nhà rẻ hơn, nhưng họ phải mất nhiều thời gian di chuyển hơn. Trong bài kế, tôi sẽ giải thích vì sao việc giảm thuế cho người giàu khiến thời gian di chuyển trung bình tăng lên.

48. Việc cắt giảm thuế đã khiến tình hình tắc nghẽn giao thông thêm tồi tệ như thế nào?

Nạn kẹt xe thật phiền toái, nhưng hậu quả của nó không chỉ là cảm giác khó chịu. Các nghiên cứu cho thấy so với những người đi bộ hay dùng phương tiện công cộng đến chỗ làm, những người phải lái xe lâu hơn trên đường đông có nguy cơ bị cao huyết áp nhiều hơn. Họ thường tranh cãi với đồng nghiệp và gia đình và thường có tuổi thọ ngắn hơn.

Tình trạng tắc nghẽn giao thông ngày càng trầm trọng. Theo một nghiên cứu gần đây của Đại học A&M tại Texas, thời gian kẹt xe của người Mỹ năm 1999 cao gấp ba lần so với năm 1982.

Tuy tình trạng tắc nghẽn giao thông gia tăng vì nhiều lý do quen thuộc (như dân số tăng, giá xăng rẻ, tình hình đô thị hóa tăng và đầu tư cho phương tiện công cộng kém hiệu quả), nhưng còn có một nguyên nhân khác dẫn đến tình trạng này nhưng lại ít được quan tâm – đó là sự bất bình đẳng gia tăng trong thu nhập và tài sản.

Tôi gọi cơ chế cơ bản đang vận hành hiện nay là hiệu ứng Aspen. Trong một thời gian dài, giới nhà giàu đã đẩy giá bất động sản tại Aspen và những khu resort độc quyền lên đến mức khiến những gia đình có thu nhập vừa và thấp không còn sống được ở đó. Đa số những người cung cấp dịch vụ tại các cộng đồng đó – như giáo viên, cảnh sát, lính cứu hỏa, thợ giặt ủi và nhân viên nhà hàng – phải di chuyển một quãng đường thường khá dài mới tới được chỗ làm. Vì thế vào mỗi buổi sáng và tối, mọi con đường dẫn vào Aspen đều đặc nghẹt những người đi làm xa, nhiều người sống cách đó nhiều giờ lái xe. “Aspen Mở rộng” hiện có bán kính lên tới gần 20km!

Tình trạng tắc nghẽn giao thông thêm trầm trọng một phần là do trong hai mươi năm qua, nhiều vùng tại Mỹ đã trở thành giống như Aspen Mở rộng. Từ năm 1980, thu nhập điều chỉnh theo tỉ lệ lạm phát của 1% gia đình giàu nhất tăng gấp đôi, trong khi mức tăng tương ứng của gia đình trung lưu chưa đến 10%. Cùng thời gian đó, những gia đình thuộc 20% có thu nhập thấp nhất chứng kiến thu nhập của mình thực sự giảm.

Những thay đổi nêu trên khiến cơ cấu dân cư phân hóa theo thu nhập. Tác động này tại một số vùng (như bán đảo San Francisco, Austin và Seattle) mạnh hơn những vùng khác (như Chicago, Philadelphia). Nhưng chiều hướng của chúng ở mọi nơi đều như nhau, góp phần làm cho thời gian di chuyển bị kéo dài.

Lộ trình chính sách hiện nay của Washington không những không giảm nhẹ nỗi vất vả của những người dân phải di chuyển trên quãng đường dài giữa nơi ở và chỗ làm, mà có vẻ còn khiến tình hình thêm tồi tệ. Trước tiên hãy xét đến việc giảm thuế. Trong 1,35 nghìn tỉ tiền thuế bị đề nghị cắt giảm, 40% lợi ích từ đó sẽ về tay nhóm 5% người giàu nhất. Biện pháp này khiến chênh lệch trong thu nhập đã lớn nay còn lớn hơn, và đẩy các gia đình có thu nhập trung bình và thấp ra xa nơi làm việc hơn nữa, vì thế họ phải di chuyển nhiều hơn. Tất nhiên, hiệu ứng Aspen có lẽ không hề nằm trong mười lý do quan trọng nhất để phản đối việc giảm thuế của bất cứ ai. Nhưng đó vẫn là một điểm bất cập nữa trong dự luật của ông Bush.

Việc giảm thuế cũng gây thêm áp lực lên ngân sách vốn đã thâm thủng, như vậy trong thập niên kế tiếp, chính phủ không thể nào triển khai chương trình giao thông đô thị mới. Viễn cảnh giảm thời gian kẹt xe càng mờ mịt thêm khi chính quyền Bush phủ nhận bất cứ lợi ích quốc gia chính đáng nào trong

việc bảo tồn năng lượng. Ông Ari Fleischer, người phát ngôn của tổng thống nói: “Lối sống Mỹ là lối sống hạnh phúc, nước ta có nguồn tài nguyên dồi dào. Cách sử dụng năng lượng của người dân Mỹ phản ánh sức mạnh nền kinh tế của chúng ta cũng như lối sống mà người Mỹ được quyền tận hưởng”.

Nước Mỹ đúng là có nguồn tài nguyên dồi dào, nhưng không phải vì thế mà không cần biết sử dụng chúng một cách khôn ngoan. Nạn kẹt xe khiến cuộc sống của người giàu lẫn những gia đình có thu nhập trung bình và thấp đều khổ sở hơn. Đó không phải là một yếu tố quan trọng của cuộc sống hạnh phúc, và không phải là không tránh được. Với chính sách công khôn ngoan, nạn kẹt xe có thể giảm thiểu đáng kể.

New York Times, 11/5/2001

VÀO THÁNG 11/1998, biên tập viên chuyên trang bình luận của tờ *New York Times* yêu cầu tôi viết một bài về món quà giới nhà giàu mua cho con cái họ nhân dịp Giáng sinh. Tôi nghĩ cách tốt nhất để tìm ra câu trả lời là giả làm một ông bố thượng lưu cần tìm gợi ý từ các nhà bán lẻ hàng đầu khu Manhattan. Tôi không có bộ cánh đắt tiền nào, nhưng may sao lại có đôi giày xịn. Thế là tôi đi đôi giày ấy với chiếc quần jean cũ và dạo một vòng vào ngày thứ Bảy. Bài viết tiếp theo trong chương này dựa trên những ghi chép của tôi trong chuyến đi ấy.

49. Nay Timmy, chiếc Range Rover đó giá bao nhiêu?

Vậy, người có tiền nên mua gì cho đứa con mới lên mười của họ trong dịp Giáng sinh? Nếu hỏi một người đi khảo giá mua hàng tại FAO Schwarz câu này, cô ta sẽ lập tức dẫn bạn vào khu nội bộ đặc biệt với vách ngăn bằng kính trên tầng hai. Tại đây, trên kệ trưng bày hay trong các cuốn catalog số lượng có hạn, bạn sẽ thấy búp bê kích thước bằng người thật của Darth Vader và các nhân vật khác trong phim *Chiến tranh giữa các vì sao* (Star Wars) với giá từ 5.000 đôla trở lên, chiếc giường tầng hình lâu đài giá 30.000 đôla, và vòng quay ngựa gỗ chạm khắc thủ công nhập từ Đức có giá 75.000 đôla.

Nhưng món quà nổi bật nhất trong mùa Giáng sinh năm nay là chiếc Range Rover có kích thước bằng 1/4 xe thật. Món đồ chơi này có ghế ngồi bọc da, cassette âm thanh nổi có đài AM-FM, động cơ 5 mã lực chạy bằng xăng và có thể đạt vận tốc tối đa trên 32 km/giờ.

Món này đang rất hút hàng, nhưng bạn vẫn có thể đặt giao ngay với giá 18.500 đôla, chỉ thấp hơn chút ít so với giá niêm yết của chiếc Honda Accord thật.

Người mua hàng biết tỉnh táo xét đoán giá trị có lẽ sẽ cảm thấy mức giá như vậy là quá cao đối với chiếc xe hơi đồ chơi lắp động cơ máy cất cổ. Nhưng họ đã quên một điều. Máy con cú máy Furby có là gì, đây mới là đồ chơi đúng nghĩa! Ngay cả đứa con mười tuổi của một giám đốc ngân hàng đầu tư cũng chết thêm một chiếc.

Việc chi tiêu quá mức cho con trẻ không còn là điều mới. Chiếc xe Rover thu nhỏ nói trên cũng chưa phải là ví dụ ấn tượng nhất. Ví dụ, ta từng đọc về những bữa tiệc mừng-tuổi-

mới tại Manhattan có chi phí lên đến 250.000 đôla, chưa kể sáu phút bắn pháo hoa Grucci tùy chọn trị giá 20.000 đôla.

Những món quà đắt tiền cho trẻ em cũng như những quà tặng mà các bậc phụ huynh giàu có dành cho nhau hiện đều có giá cao hơn ngày trước. Gần đây, khi catalog Giáng sinh của hãng Neiman Marcus giới thiệu chiếc Jaguar mui xếp mới giá 80.000 đôla, toàn bộ bảy mươi chiếc trong kho được bán sạch trong vòng vài giờ.

Con số tiêu dùng hàng xa xỉ mới tại Mỹ bắt nguồn từ việc thu nhập và tài sản tăng nhanh và có tính tập trung cao. Theo thống kê, nhóm 1% người có thu nhập cao nhất nắm giữ gần 80% tăng trưởng thu nhập kể từ năm 1979. Nếu xu hướng này tiếp diễn như dự báo và nếu dự luật giảm thuế giúp giảm 50% số thuế cho những người thu nhập cao nhất được thông qua, thì loại xe đồ chơi hút khách nhất sẽ không còn là mô hình Rover thu nhỏ mà sẽ là mô hình Ferrari thu nhỏ của FAO Schwarz, hiện đang được bán với giá 40.000 đôla.

Tất nhiên, người trưởng thành có quyền sử dụng thu nhập theo ý mình. Nhưng ít ai dám khẳng định rằng những món quà như vậy là cách dùng tiền hiệu quả nhất. Trên thực tế, có bằng chứng khoa học thuyết phục cho thấy khi tất cả mọi người đều mua đồ chơi đắt tiền và cầu kỳ, thì không ai cảm thấy hài lòng hơn khi trước.

Vậy tại sao các bậc phụ huynh vẫn cứ mua những món quà như vậy? Vấn đề là việc tặng quà cũng giống như chạy đua vũ trang: chi ít hơn thì có lợi hơn, nhưng chỉ khi tất cả mọi người đều làm như thế.

Sự giận dữ của giới phê bình xã hội không giúp được gì, nhưng chỉ cần sửa đổi một dòng trong luật thuế liên bang là vấn đề sẽ được giải quyết. Khi chuyển từ hệ thống thuế thu

nhập lũy tiến hiện tại sang hệ thống thuế tiêu thụ lũy tiến cao hơn, người ta sẽ có động lực mạnh mẽ để tiết kiệm và đầu tư tiền bạc thay vì chi cho đồ chơi cao cấp.

Loại thuế mới này không khó quản lý. Gia đình nộp thuế căn cứ vào mức tổng chi tiêu – tức khoảng chênh lệch giữa thu nhập (như hiện đang kê khai tại Sở Thuế vụ Hoa Kỳ) và phần tiết kiệm được. Mức thuế đánh vào những người tiêu dùng nhiều nhất cần cao hơn mức hiện tại, vì người giàu tiết kiệm cao hơn nhiều so với những người khác. Khi đó gánh nặng thuế mọi người phải chịu không thay đổi bao nhiêu so với trước. Ngược lại, động lực mua đồ chơi cao cấp của mỗi gia đình sẽ thay đổi đáng kể. Giả sử phần tiêu dùng tăng thêm của giới nhà giàu bị đánh thuế lên đến 70% thì tổng thuế phải nộp khi mua chiếc Rover thu nhỏ lên đến 13.000 đôla (số tiền phải trả cho FAO Schwarz không đổi, nhưng gia đình nào mua món đồ chơi ấy thay vì tiết kiệm thì vào cuối năm sẽ phải đóng thêm khoản thuế gần 13.000 đôla)

Do giá bất động sản cao nên giới nhà giàu tại khu Manhattan mua nhà nhỏ hơn những người có thu nhập tương đương tại các thành phố khác; tương tự như vậy, khi thuế tiêu dùng tăng, nhiều người sẽ ít mua đồ chơi đắt tiền và gửi tiền tiết kiệm vào các quỹ tương hỗ được miễn thuế. Khi ngày càng có nhiều gia đình hành xử như vậy thì tiêu chuẩn để xác định thế nào là món đồ chơi “coi được” sẽ thay đổi. Khi đó, những món đồ chơi giá rẻ hơn sẽ được trọng vọng như đồ chơi đắt tiền mà chúng thay thế.

Khuôn mẫu tiêu dùng này sẽ lan tỏa xuống mọi nấc thang thu nhập – một bước tiến đáng mừng vào thời điểm mà mỗi năm cứ 70 gia đình Mỹ thì có 1 gia đình bị vỡ nợ. Ưu điểm lớn nhất là mức độ hài lòng của người tiêu dùng không hề bị ảnh

hưởng, vì chính tương quan tiêu dùng, chứ không phải món tiền tuyệt đối để mua đồ chơi, quyết định độ hài lòng.

Tất nhiên, hệ thống thuế tiêu dùng lũy tiến cao cũng ảnh hưởng đến các quyết định tiêu dùng khác. Nhiều bậc phụ huynh sẽ không mua xe Ranger Rovers giá 80,000 đôla, mà chọn chiếc BMW giá 50.000 đôla. Tương tự, ta có thể suy ra rằng các gia đình ở nấc thu nhập khác cũng tiết kiệm theo kiểu như vậy.

Trước khi xem Tim Robbins lái một chiếc Range Rover trong phim *Tay chơi* (The Player) của Robert Altman vào năm 1992, ít ai trong chúng ta biết Rover là thứ gì, và cũng không có nhu cầu mua một chiếc để thể hiện sự thành đạt về kinh tế. Khi quay trở lại thời kỳ “ngây thơ” ấy, chẳng ai trong chúng ta bị thiệt hại gì, mà món tiền tiết kiệm được có thể dùng cho những mục tiêu khẩn cấp hơn nhiều. Khi tỉ lệ tiết kiệm cao hơn, tôi dám chắc chúng ta thậm chí có thể tính tới việc tăng ngân sách từ thuế thêm chút ít để trang trải cho những việc cần thiết. Một số khoản tiết giảm vô hại giúp ta có điều kiện sửa chữa mái nhà dột và toilet bể tại các trường tiểu học quá đông học sinh và thiếu giáo viên vốn chỉ cách cửa hàng trung bày của FAO Schwarz chưa đầy 10km.

Cậu không phải lo đâu, Timmy. Tất cả những điều trên không xảy ra trong một sớm một chiều đâu.

New York Times, 22/12/1998

Vay mượn, Tiết kiệm và Đầu tư

Mức chi tiêu của người tiêu dùng chiếm khoảng hai phần ba tổng chi tiêu của nền kinh tế, phần còn lại chủ yếu là chi tiêu công và chi cho hoạt động đầu tư kinh doanh. Vì thế, nếu không hiểu rõ các lực tác động lên hành vi tiêu dùng thì chính phủ khó lòng soạn thảo chính sách kinh tế hợp lý hoặc dự báo chính xác hoạt động kinh tế. Tuy nhiên, như tôi đã phân tích trong bài viết về sự biến mất kỳ lạ của James Duesenberry (Chương 4), những kết quả dự báo gần đây của các lý thuyết kinh tế truyền thống về hành vi tiêu dùng rất đáng thất vọng. Với thu nhập có được, một gia đình chỉ có thể hoặc là chi tiêu hoặc là tiết kiệm; vì thế nếu không hiểu được lực tác động dẫn dắt tiêu dùng, thì ta cũng không hiểu được lực tác động đến hành vi tiết kiệm.

Không có gì đáng ngạc nhiên khi thấy mô hình kinh tế truyền thống trở nên tụt hậu trong những lĩnh vực này. Các mô hình này giả định người tiêu dùng tư duy hợp lý có khả năng lập kế hoạch tiêu dùng suốt đời sao cho cuộc sống của họ được thỏa mãn nhiều nhất. Nhưng trên thực tế, người ta thấy khó mà tính được một kế hoạch như vậy đòi hỏi những gì; và ngay cả khi có thể vạch ra kế hoạch hợp lý, họ cũng thường thấy khó lòng thực hiện.

Cuộc cách mạng kinh tế học hành vi đã đóng vai trò to lớn trong việc nâng cao nhận thức về tiêu dùng và tiết kiệm. Những bài viết trong chương này thảo luận về nhiều điểm khác biệt giữa dự báo của mô hình kinh tế truyền thống và hành vi thực tế của con người. Khi hiểu rõ hơn động cơ tiêu dùng, ta sẽ tiên đoán sát thực tế hơn về phản ứng của người dân trước những thay đổi trong môi trường kinh tế; từ đó dự báo hiệu quả hơn hướng phát triển của nền kinh tế do tiêu dùng tư nhân chiếm tỉ trọng cao trong tổng chi tiêu.

Lý thuyết kinh tế truyền thống không thể lý giải thuyết phục lý do vì sao trong thời gian gần đây tỉ lệ tiết kiệm trong các hộ gia đình người Mỹ giảm mạnh. Trong suốt thập niên 80, tỉ lệ này trung bình đạt gần 10% thu nhập. Từ đó đến nay, mức tiết kiệm liên tục lùi về số không; thậm chí đôi lúc còn là số âm vì các gia đình tiêu tiền vay mua nhà và tín dụng thẻ cao hơn số tiền kiếm được.

Chẳng bao lâu sau khi tuyên thệ nhậm chức nhiệm kỳ thứ hai, Tổng thống George W. Bush đã phát động một chiến dịch lớn nhằm vận động cử tri ủng hộ dự luật tư nhân hóa hệ thống Bảo hiểm xã hội. Nỗ lực này của ông nhận được khá ít sự đồng tình. Theo tôi, đây là điều đáng mừng vì dự luật của ông Bush sai lầm về cơ bản. Tuy nhiên, về cốt lõi, nó ẩn chứa một tư tưởng quan trọng: Hệ thống Bảo hiểm xã hội là chương trình chi trả khi tới hạn, chứ không phải chương trình tiết kiệm. Người lao động bị đánh thuế lương, sau đó khi về hưu thì nhận lại biên lai dưới dạng ngân phiếu. Biện pháp trợ cấp lương hưu này đưa tiền đến tay người nghỉ hưu, nhưng lại không tận dụng được hiệu quả của lãi suất kép.

BÀI ĐẦU TIÊN của chương này được viết vào thời điểm chiến dịch vận động tư nhân hóa bảo hiểm xã hội của Tổng thống Bush đang diễn ra, trong đó tôi phân tích vì sao lãi suất kép tạo nên cơ hội đáng giá đến vậy và vì sao các gia đình cần phải liên kết với nhau để hành động chung thì mới tận dụng hết ưu thế của nó.

50. Vì sao người dân Mỹ tiết kiệm ít như vậy?

Trùng đế giày (paramecium) đơn bào có kích thước bằng cỡ đầu chấm câu. Trong nhiều loài, tế bào trưởng thành sẽ nhân đôi thành hai tế bào con mỗi ngày. Khi đi dạy nhiều nơi trên khắp thế giới, tôi thường dùng đặc điểm của loài trùng đế giày làm ví dụ minh họa cho sự kỳ diệu của lãi suất kép.

Nếu không bị tác động gì, sau 64 ngày, một tế bào trùng đế giày sẽ phát triển thành tập đoàn hùng hậu với 9.223.400.000.000 cá thể. Cứ 125 cá thể xếp sát nhau dài khoảng 2,54cm, nên toàn bộ chuỗi cá thể nói trên sẽ dài đến 1.874.242.022.400km, hơn 6.000 lần quãng đường từ trái đất đến mặt trời.

Tất nhiên, không có gì đáng lo vì tỉ lệ sống sót của trùng đế giày còn nhỏ hơn kích thước của nó. Nhưng cho dù như vậy thì mức tăng vẫn rất ấn tượng. Ví dụ, số tiền đầu tư với mức lãi suất 7% sẽ tăng gấp đôi sau mỗi mười năm, có nghĩa là nếu Benjamin Franklin gửi tiết kiệm 1.000 đôla vào cuối thế kỷ 17 thì số tiền đó hiện lên đến 3 nghìn tỉ đôla. Nếu đầu tư 1.000 đôla vào năm 1945 thì hiện nay ta cũng được hơn 64.000 đôla.

Nhờ cách tính lãi suất kép kỳ diệu này mà khả năng đầu tư dù với mức lãi suất khiêm tốn cũng tương đương cho một cơ hội phi thường. Nhưng người Mỹ đã lãng phí phần lớn cơ

hội đó. Tỷ lệ tiết kiệm của nước Mỹ, vốn luôn thấp hơn mức tiêu chuẩn của thế giới, lại sụt giảm nghiêm trọng trong những thập niên gần đây.

Gần 20% người Mỹ trưởng thành có tỷ lệ tiết kiệm bằng không hay âm. Đáng lo hơn, hiện tượng các gia đình phải trả đến 1.800 đôla hay hơn nữa để giữ thẻ tín dụng đang ngày càng trở nên phổ biến. Những gia đình đó cũng trải nghiệm sự diệu kỳ của lãi suất kép nhưng theo chiều ngược lại.

Tỷ lệ tiết kiệm giảm không chỉ đe dọa những người phải chịu tiết giảm chi tiêu khi về hưu, mà còn ảnh hưởng đến sự thịnh vượng của nền kinh tế. Do tỷ lệ tiết kiệm của người dân thấp không đủ trang trải cho đầu tư trong nước, nên Mỹ phải vay nợ nước ngoài hơn 600 tỉ đôla mỗi năm.

Nợ nước ngoài ngày càng tăng, hiện chiếm tới gần $\frac{1}{4}$ tổng sản phẩm trong nước, làm đồng đôla càng thêm suy yếu và có thể dẫn đến những hậu quả nghiêm trọng hơn nữa.

Vì sao dân Mỹ tiết kiệm ít như vậy? Thiếu khả năng tự kiềm chế chi tiêu là một lý do. Nếu đó là nguyên nhân duy nhất thì các gia đình có thể giải quyết đơn giản bằng cách chuyển một phần thu nhập gia tăng hàng năm vào tài khoản tiết kiệm trích thẳng từ lương để tránh bị cám dỗ.

Nhưng tỷ lệ tiết kiệm giảm còn bắt nguồn từ nguyên nhân thứ hai, không dễ giải quyết theo cách này. Bạn có thể nắm được ý tưởng cơ bản của vấn đề qua bài trắc nghiệm sau:

Nếu bạn là người có thu nhập trung bình trong xã hội, bạn chọn trường hợp nào sau đây?

1. Bạn tiết kiệm vừa đủ để sống thoải mái khi về hưu, nhưng con bạn học tại một trường mà điểm các bài kiểm tra tiêu chuẩn môn tập đọc và toán của học sinh trường ấy xếp ở

bách phân vị thứ 20*.

2. Bạn tiết kiệm không đủ để sống thoải mái khi về hưu, nhưng con bạn vào học tại trường mà điểm các bài kiểm tra ấy xếp ở bách phân vị thứ 50.

Hẳn đây là một quyết định không mấy dễ chịu, nhưng đa số đều chọn điều thứ hai.

Vì khái niệm trường “tốt” có tính tương đối, nên bài trắc nghiệm trên đã nắm bắt được điều quan trọng nhất mà nhiều gia đình phải cân nhắc khi tiết kiệm. Khi mọi người khác đều tranh nhau mua nhà trong khu vực có trường tốt nhưng bạn không làm vậy thì con cái bạn sẽ phải vào học tại trường kém hơn. Nhưng dù cho mỗi gia đình có chi ra bao nhiêu đi nữa thì 50% trẻ em vẫn phải vào học tại 50% trường dưới mức trung bình.

Vì thế, quyết định tiết kiệm cũng tương tự như vấn đề cố hữu liên quan đến hành động tập thể trong chạy đua vũ trang. Mỗi quốc gia đều hiểu rằng khi tất cả cùng giảm bớt chi tiêu cho vũ trang thì mọi người đều được lợi. Nhưng nếu những nước khác vẫn đổ tiền vào đó thì một quốc gia sẽ lâm nguy nếu không làm theo như vậy. Tương tự, trừ khi mọi gia đình đều tự cam kết tiết kiệm nhiều hơn, nếu không những gia đình đơn phương làm thế sẽ có nguy cơ phải gửi con mình vào trường kém chất lượng.

Người dân tại các quốc gia khác cũng phải đối mặt với vấn đề hành động chung và sự cám dỗ, nhưng vì sao họ vẫn tiết kiệm được nhiều hơn? Lời giải là cả hai vấn đề này đều trầm

* Bách phân vị (percentile/percentile rank) của một điểm là phần trăm của các điểm cùng nhóm bằng hoặc thấp hơn nó. Ví dụ một điểm kiểm tra cao hơn 20% các điểm kiểm tra của những người khác thì được coi là thuộc bách phân vị thứ 20. Tương tự như vậy với điểm kiểm tra trung bình của một trường so với các trường trong cùng một địa phương. (ND)

trọng hơn khi bất bình đẳng thu nhập tăng, mà ở Mỹ, tỉ lệ này tăng nhanh hơn tại bất kỳ quốc gia nào khác.

Nếu có thể đi đến thỏa ước tập thể rằng mỗi gia đình sẽ tiết kiệm một phần của tăng trưởng thu nhập hàng năm thì ta có thể tác động đồng thời đến cả hai nguyên nhân khiến tỉ lệ tiết kiệm sụt giảm. Ví dụ, thỏa ước đó có thể quy định rằng 1/3 phần thu nhập tăng thêm sẽ được chuyển vào tài khoản tiết kiệm cho đến khi đạt được mục tiêu tiết kiệm – ví dụ như 12% tổng thu nhập. Gia đình nào có thu nhập không tăng trong năm sẽ được miễn tham gia thỏa ước vào năm ấy.

Một thỏa ước như vậy sẽ giúp lãi suất kép phát huy tác dụng thần kỳ của nó đối với khoản tiết kiệm dành khi nghỉ hưu, một lợi ích mà hệ thống Bảo hiểm xã hội hiện nay hoàn toàn bỏ qua. Phần lớn số thuế trích từ lương người lao động nằm yên không sinh lợi trước khi họ nghỉ hưu. Thay vào đó, số tiền này được trả trực tiếp cho những người đang nghỉ hưu để họ thuê nhà và mua thực phẩm. Hệ thống chi-trả-khi-đến-hạn hiện nay bắt nguồn từ thời kỳ Đại suy thoái, khi đó quốc gia không đủ ngân sách để xây dựng hệ thống tự chi trả hoàn toàn.

Tin mừng là hiện nay, người Mỹ đã đủ tiềm lực để duy trì một hệ thống như vậy. Có người ca ngợi dự thảo tư nhân hóa hệ thống Bảo hiểm xã hội của Tổng thống Bush, coi đó là động thái dẫn đến chương trình tiết kiệm lương hưu tự chi trả. Không hề như thế. Theo dự thảo của ông Bush, số tiền chuyển vào tài khoản cá nhân người nghỉ hưu là từ tiền vay. Lãi suất sinh ra từ tài khoản cá nhân sẽ bù trừ cho lãi phải trả cho số tiền đi vay để thiết lập các tài khoản này, như vậy hệ thống này không khác gì so với trước.

Nhiều ý kiến phản đối rằng việc buộc các gia đình dành một phần thu nhập tăng thêm hàng năm để tiết kiệm là hành vi xâm phạm tự do cá nhân. Nhưng chính vì không có sự ràng buộc

như vậy nên hiện nay nhiều gia đình người Mỹ không thể tiết kiệm nhiều như họ muốn. Cũng như các quốc gia đều thấy có lợi khi tự giới hạn lựa chọn của mình bằng cách ký hiệp ước giảm chạy đua vũ trang; các hộ gia đình được lợi tương tự khi tự giảm bớt một phần tự do tham gia vào cuộc tranh mua nhà trong khu vực có trường học chất lượng cao.

Rõ ràng, trong bất kỳ trường hợp nào, nếu không đạt mức tiết kiệm cần thiết, nền tự do của nước Mỹ sẽ bị đe dọa. Khoản nợ nước ngoài ngày càng tăng nhanh của Mỹ sẽ tác động xấu đến sự thịnh vượng kinh tế, mà rất nhiều quyền tự do nước Mỹ tồn thời đang phụ thuộc vào đó.

New York Times, 17/3/2005

Này, anh chàng tiết kiệm nhiều!

Nhờ cách tính lãi suất kép, người nào tiết kiệm nhiều sẽ có cuộc sống sau khi nghỉ hưu thoải mái hơn và cũng có nhiều tiền chi dụng hơn trong những năm trước đó. Dưới đây là ví dụ so sánh tổng tiêu dùng của “Người chi tiêu nhiều” và “Người tiết kiệm nhiều”. Cả hai đều kiếm được 50.000 đôla/năm và trong suốt 45 năm lương không tăng.

Người chi tiêu nhiều:

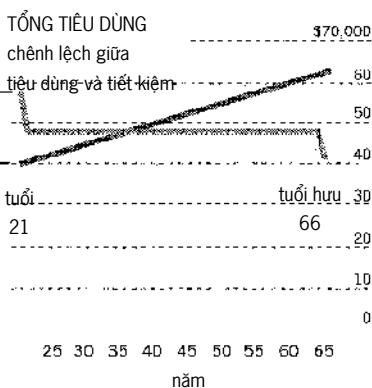
Không tiết kiệm. Vào năm 21 tuổi, ngoài thu nhập, họ làm thêm thẻ tín dụng trị giá 20 đôla. Sau đó, mỗi năm phải trả lãi suất 20%, tương đương 1.800 đôla trên giá trị thẻ từ đó đến lúc nghỉ hưu, cũng là lúc trả lại thẻ.

SỐ DƯ TRONG TÀI KHOẢN TIẾT KIỆM KHI NGHỈ HƯU: 0 ĐÔLA

Người tiết kiệm nhiều:

Mỗi năm tiết kiệm 20% tổng thu nhập (bao gồm 5% thu nhập từ lãi suất tiền gửi tiết kiệm)

SỐ DƯ TRONG TÀI KHOẢN TIẾT KIỆM KHI NGHỈ HƯU: 564.811 ĐÔLA



Nguồn: Phân tích cơ cấu thu nhập và chi tiêu của Robert H.Frank, Đại học Cornell

TUY HÀNG CHỤC NGHÌN người cùng chịu trách nhiệm về cuộc khủng hoảng tài chính hình thành đầu năm 2008, nhưng vài người trong số đó đáng được đặc biệt nhắc tới. Đầu tiên là cựu Thượng nghị sĩ Cộng hòa Phil Gramm, người trong suốt thời gian dài đã thành công trong việc yêu cầu bãi bỏ quy định kiểm soát ngành tài chính. Tháng 12/2000, vào phút chót Gramm bổ sung một điều khoản vào dự luật của Thượng viện; theo đó cấm mọi sự kiểm soát đối với chứng khoán tài chính phái sinh vốn là nguyên nhân chính dẫn đến sự sụp đổ tài chính. Một nhân vật nữa là cựu Chủ tịch Cục Dự trữ liên bang Alan Greenspan, người luôn khẳng định cho rằng ngành tài chính có thể quản lý tốt rủi ro mà không cần giám sát của nhà nước. Khi điều trần trước Ủy ban Giám sát và cải cách chính phủ của Hạ viện Mỹ vào ngày 22/10/2008, ông này đã ngượng ngùng thừa nhận rằng: “Những người trông mong tính tư lợi của các thể chế cho vay sẽ bảo vệ tài sản cổ đông – trong đó có tôi – đang hết sức bàng hoàng”.

Trong bài kế tiếp, viết vào mùa thu năm 2008, tôi nhận định rằng Gramm và Greenspan cũng như nhiều nhà kinh tế học truyền thống khác đã nhiệt thành tin theo lý thuyết Bàn tay vô hình của Adam Smith mà không hề hoài nghi – thuyết này cho rằng các lực thị trường khi không bị kiềm chế sẽ dẫn dắt người ta theo đuổi lợi ích cá nhân, đem lại lợi ích cao nhất cho toàn thể. Nếu họ quan tâm nhiều hơn đến cuộc cách mạng lý thuyết kinh tế học hành vi thì hẳn đã tránh được rất nhiều tổn thất.

51. Phải chăng chính thói tham lam của Phố Wall đã gây ra khủng hoảng tài chính?

Những bong bóng tài sản tương tự như loại gây ra suy thoái kinh tế hiện nay ngày trước từng làm nhiều thị trường tài chính lao đao. Chúng cứ trở đi trở lại với mật độ ngày càng thường xuyên hơn như những đợt bão tại vịnh Mexico. Nếu muốn ngăn chặn những thảm họa ấy, trước tiên ta phải hiểu nguyên nhân gây ra nó.

Nguyên nhân không đơn giản từ “thói tham lam của Phố Wall” – theo lời của Thượng nghị sĩ John McCain khi nói về cuộc khủng hoảng này. Theo ông McCain, việc thị trường tài chính không bị kiểm soát trong thời gian dài là một ưu đãi khó hiểu; rõ ràng nghiêng theo lòng tin mà những người ủng hộ thị trường tự do ở mọi nơi luôn tôn thờ, rằng việc tự do theo đuổi lợi ích cá nhân sẽ đưa lại lợi ích chung cao nhất. Trong tác phẩm *Sự thịnh vượng của các quốc gia* (The Wealth of Nations), Adam Smith viết: “Chúng ta có được bữa tối không phải nhờ lòng tử tế của người bán thịt, người làm bia hay anh thợ bánh, mà do họ quan tâm đến lợi ích riêng của họ”.

Sự háms lợi luôn ẩn sau mọi kết quả trên thị trường, dù là tốt hay xấu. Khi đáp ứng được các điều kiện thiết yếu thì lòng háms lợi không chỉ vô hại với sự cạnh tranh dẫn dắt bởi “bàn tay vô hình” của Smith mà còn là một bộ phận quan trọng của nó.

Thật ra, các lực tác động gây ra tình hình suy thoái hiện nay phản ánh động lực mạnh mẽ bóp nghẹt mọi nỗ lực cạnh tranh, bao gồm cả thể thao. Giả sử một vận động viên nước rút phải quyết định xem có dùng chất kích thích tăng đồng

hóa (anabolic steroids) hay không. Thành tích của người này không chỉ phụ thuộc vào tốc độ chạy tuyệt đối mà còn vào thời gian hoàn thành đường đua so với các vận động viên khác. Giả sử có loại thuốc mới giúp tăng thành tích lên 3/10 giây trong cuộc đua 100m và hầu như không thể nào bị phát hiện, nguy cơ gây bệnh nghiêm trọng cũng thấp. Khi hội đủ các yếu tố đó, chắc chắn nhiều vận động viên sẽ dùng thuốc, khiến những người trung thực không có cơ hội chiến thắng. Tác hại là nguy cơ về sức khỏe của tất cả các vận động viên tăng còn xã hội thì không thật sự được lợi.

Loại lỗi thị trường đặc biệt này xuất hiện khi thỏa hai điều kiện. Một là người tham gia vào trò tranh đua có khả năng được lợi nhỏ rất cao nhưng đổi lại, khả năng bị thiệt hại lớn rất thấp. Thứ hai, phần thưởng giành cho người tham gia thị trường chủ yếu phụ thuộc vào thành tích tương đối.

Những điều kiện nói trên khiến Bàn tay vô hình không thể phát huy tác dụng trong nhiều lĩnh vực. Ví dụ, nếu thị trường nhà ở bị thả nổi, chắc chắn người ta sẽ xây dựng rất nhiều trên vùng bị lũ lụt hay thường có động đất. Tương tự, nếu thị trường lao động bị thả nổi thì người lao động sẽ phải đối mặt với các nguy cơ về sức khỏe cũng như tai nạn lao động.

Tình hình cũng tương tự như vậy nếu thị trường tài chính bị thả nổi, vì những điều khoản tín dụng lỏng lẻo luôn tạo ra bong bóng tài sản. Cũng như trong thể thao, sự cố xảy ra vì sự thành công của quỹ đầu tư phụ thuộc vào tương quan lợi nhuận với các hãng đối thủ hơn là vào lợi nhuận tuyệt đối.

Nếu một quỹ công bố mức lợi nhuận cao hơn những quỹ khác, dòng tiền của các nhà đầu tư lập tức đổ vào đây. Vì lương giám đốc phần nào phụ thuộc vào số tiền quỹ quản lý,

nên lúc nào họ cũng muốn công bố lợi nhuận cao hơn so với mặt bằng chung.

Một trong những cách tăng lợi nhuận cho quỹ là đầu tư vào tài sản có độ rủi ro cao hơn chút ít (những khoản đầu tư này thường đưa lại lợi nhuận cao hơn vì những nhà đầu tư thích an toàn không muốn bỏ tiền vào). Khi một số viên quản lý quỹ bắt đầu chào bán chứng khoán bảo chứng bằng tài sản thế chấp có lợi nhuận cao hơn (trước khi khủng hoảng hiện tại leo thang), thì những quỹ khác cũng bị áp lực phải làm theo, vì lo rằng khách hàng sẽ rời bỏ họ.

Warren E. Buffet từng cảnh báo về hiện tượng tương tự từng xảy ra trong thời kỳ bong bóng công nghệ. Buffet cho biết ông không đầu tư vào chứng khoán các công ty công nghệ vì không hiểu rõ mô hình kinh doanh của họ. Các nhà đầu tư biết ông là người hiểu biết, nhưng kết quả hoạt động tương đối kém của quỹ Berkshire Hathaway do ông quản lý trong thời kỳ trước khi cổ phiếu công nghệ lên ngôi khiến nhiều người đầu tư tiền vào nơi khác. Buffett có năng lực cá nhân lẫn tiềm lực tài chính để vượt qua thời kỳ khó khăn đó. Nhưng nhiều nhà quản lý quỹ khác thì không, và bong bóng công nghệ cứ căng dần.

Những vấn đề hiện nay cũng bắt nguồn từ động lực tương tự. Những chứng khoán mới, được bảo chứng bằng tài sản thế chấp là miếng mồi ngon đối với các nhà đầu tư. Nhiều viên quản lý quỹ biết những chứng khoán ấy ẩn chứa rủi ro. Nhưng họ cũng hiểu rằng chừng nào giá nhà đất còn tăng thì những danh mục đầu tư tập trung cao độ vào tài sản có độ rủi ro cao hơn này sẽ đưa lại lợi nhuận lớn hơn, như thế họ có thể thu hút thêm nhiều nhà đầu tư. Hơn nữa, họ tự nhủ rằng nếu có chuyện gì xảy ra đi nữa thì quỹ cũng an toàn nhờ lợi thế số đông.

Phil Gramm – cựu thượng nghị sĩ bang Texas – và những người ủng hộ thả nổi thị trường tài chính luôn khẳng định rằng các lực thị trường hoàn toàn đủ khả năng chống lại rủi ro vượt ngưỡng. Hiển nhiên là bên cho vay sẽ không muốn duyệt các hồ sơ vay quá khả năng hoàn trả, còn người đi vay có động lực rõ ràng khi tìm kiếm điều khoản vay có lợi cho mình. Vì ai cũng nhất trí rằng thị trường tài chính có độ cạnh tranh cao, nên lời viện dẫn lý thuyết Bàn tay vô hình quen thuộc của Gramm đã thuyết phục được nhiều nhà làm luật.

Tuy nhiên, Bàn tay vô hình bất lực khi lợi ích thu được chủ yếu phụ thuộc vào thành tích tương đối. Rất nhiều nhà đầu tư không thể ngồi yên khi thấy người khác kiếm lời nhiều hơn trông thấy. Tâm lý này khiến Bàn tay vô hình không chống đỡ nổi rủi ro tài chính quá cao.

Từ thực tế đó, chúng ta sẽ làm gì?

Nhiều người chủ trương tăng cường tính minh bạch trong việc kinh doanh chứng khoán phái sinh, vốn ít người hiểu rõ. Việc áp dụng thêm các quy định nghiêm khắc cũng tốt, nhưng không thể nào ngăn ngừa những đợt khủng hoảng khác trong tương lai; cũng như nguy cơ sức khỏe cũng không khiến các vận động viên ngừng dùng chất kích thích.

Biện pháp duy nhất là phải thay đổi động cơ của con người. Trong thể thao, biện pháp đó là quy định cấm dùng chất kích thích đi kèm bởi án phạt nghiêm khắc khi bị phát hiện. Trên thị trường tài chính, bong bóng tài sản gây ra vấn đề thực sự khi các nhà đầu tư có thể tự do vay tiền để mua thêm chứng khoán. Để ngăn ngừa sự hình thành của chúng, chúng ta cần giới hạn giá trị đầu tư bằng tiền vay.

New York Times, 05/10/2008

KỂ TỪ KHI lịch sử loài người được ghi chép lại, xã hội nào cũng ra sức hạn chế lãi suất mà bên cho vay được phép nhận. Khi nhìn qua lăng kính kinh tế truyền thống, những hạn chế đó luôn là điều khó hiểu. Nếu bên cho vay sẵn lòng trao tiền theo một số điều khoản nhất định và bên đi vay sẵn lòng chấp nhận những điều khoản ấy, thì làm sao nhà nước có thể làm đôi bên cùng có lợi hơn khi ngăn cấm giao dịch giữa họ?

Những nghiên cứu của môn kinh tế học hành vi cho ta câu trả lời hợp lý về vấn đề này. Trong bài kế, tôi sẽ giải thích vì sao nhiều người không giỏi ra quyết định liên quan tới những hậu quả về sau – dù phe ủng hộ mù quáng lý thuyết Bàn tay vô hình luôn phản đối điều này.

52. Có nên hạn chế cho vay vào ngày lĩnh lương không?

Khi một con sư tử chiếm được vị trí con đực đầu đàn, một trong những điều đầu tiên nó làm là giết hết những con non trong bầy không có quan hệ máu mủ với nó. Điều này có xấu xa không?

Các nhà sinh vật học từ lâu đã nhận thấy câu hỏi này hầu như vô nghĩa. Trong môi trường tiến hóa cạnh tranh khắc nghiệt của loài sư tử, hành vi của con đực đầu đàn được chọn lọc tự nhiên ưu ái vì nó giúp quyến rũ con cái nhanh hơn, nhờ đó khả năng di truyền mã gene của nó cho thế hệ sau cũng cao hơn. Hành động của con đực này có vẻ tàn bạo đối với độc giả, và hẳn là bầy sư tử cũng không thấy vui vẻ gì. Nhưng theo lý thuyết của Darwin thì đó đơn thuần là một việc có thực,

không tốt cũng chẳng xấu. Dù sao đi nữa thì đánh giá đó cũng không có tác dụng thực tế là bao, vì những lời lên án về mặt đạo đức đơn thuần không đủ khiến con đầu đàn thôi giết chóc.

Ngược lại, khi con người làm hại thành viên yếu hơn trong cộng đồng, những người khác sẽ nhanh chóng xử phạt kẻ ấy. Hơn nữa, sự lên án ấy có tác động khá lớn. Vì hầu như trong mọi giao dịch giữa người và người đều dựa trên một hệ thống hợp tác tự nguyện phức tạp, nên khi bị những người khác đánh giá xấu, sự tồn tại của những cá nhân và tổ chức hùng mạnh nhất cũng có thể bị đe dọa.

Những lời chỉ trích đánh vào lương tâm không phải là không có giới hạn. Muốn có hiệu quả cao thì không thể dùng nó quá thường xuyên. Bước quan trọng đầu tiên phải làm là xác định thủ phạm gây ra hậu quả xấu. Điều này coi vậy mà khó thực hiện. Nếu bước này thất bại, thì cơn giận của công chúng sẽ hướng vào những người hoặc nhóm người mà hành động của họ, cũng như của con sư tử đầu đàn, là hậu quả tất yếu của các lực tác động. Trong những trường hợp đó, tốt hơn nên tập trung lên án những người ban hành quy định dẫn dắt hành động của những kẻ dễ bị lầm tưởng là thủ phạm.

Ví dụ điển hình là hiện nay, mọi lời công kích đang nhằm vào các tổ chức cho vay gia hạn tín dụng với mức lãi suất quá cao đối với người nghèo. Trong số đó, những cửa hiệu Payday* bị lên án nặng nề nhất.

Ngành này cho đến đầu thập niên 90 vẫn chưa xuất hiện, giờ có khoảng 10.000 cửa hàng trên toàn nước Mỹ (ở một số bang số cửa hàng này còn nhiều hơn McDonald hay Burger King). Doanh thu cả ngành năm 1998 chưa đến 1 tỉ đôla, năm ngoái đã lên đến 28 tỉ đôla.

* Payday loan shops: điểm cho khách vay tiền mặt, đến ngày lĩnh lương trả. (ND)

Các cửa hàng Payday hướng đến khách hàng có thu nhập thấp và thường chào các khoản vay ngắn hạn khoảng vài trăm đôla, chỉ cần đặt cọc bằng tờ ngân phiếu cá nhân ký lùi ngày của người vay. Lãi suất khoản vay 100 đôla trong vòng hai tuần thường là hơn 20 đôla, tương đương 500% nếu tính theo lãi suất năm.

Nếu thỉnh thoảng mới cần vay thì điều kiện này chấp nhận được, vì nó giúp người vay tránh những thủ tục rườm rà khi vay ngân hàng theo kiểu truyền thống. Nhưng nhiều người lại sa vào khó khăn tài chính khi chậm thanh toán tiền vay dạng nay. Ví dụ, một báo cáo gần đây của Trung tâm Cho vay có trách nhiệm (CRL – Center for Responsible Lending) dự báo rằng trung bình một người vay 325 đôla dưới hình thức trả sau vào ngày lĩnh lương sẽ phải trả tổng số tiền cả gốc lẫn lãi lên tới 793 đôla.

Những hiệu cho vay Payday bị lên án là bọn hút máu nhấm tâm, lòng tham của chúng đẩy những khách vay bất hạnh đến cảnh phá sản. Rõ ràng, sự phát triển nhanh chóng của hệ thống cho vay Payday đã gây hại cho nhiều gia đình. Hơn nữa, chính những người cho vay cũng ý thức được hậu quả của việc họ làm, nên ta có thể hiểu vì sao họ trở thành đích nhắm của những lời chỉ trích.

Sự phản đối ấy cũng có tác động nhất định. Ví dụ, theo các nghiên cứu kinh tế, người lao động yêu cầu mức lương cao khi phải làm công việc bị coi là trái lương tâm. Vì thế, những lời chỉ trích nhằm vào hiệu cho vay Payday sẽ khiến chi phí thuê mướn lao động tăng, từ đó phần nào hạn chế sự phát triển của hệ thống này. Nhưng vì thủ tục vay tiền dễ dàng quá hấp dẫn với khách, nên hiệu quả của sự hạn chế này hết sức khiêm tốn.

Những người quan ngại về sự phát triển của văn hóa vay mượn để tiêu dùng cần nhận thức được rằng nó bắt nguồn từ lòng tham của bên cho vay thì ít mà từ luật cho vay được tự do

hóa thì nhiều. Từ những ngày được đề cập đến trong Thánh kinh, xã hội đã giới hạn các điều khoản vay tiền. Tuy nhiên, làn sóng thả nổi ngành tài chính đã xóa bỏ rất nhiều những giới hạn ấy. Quy trình tín dụng được tự do hóa tạo điều kiện cho nhiều giao dịch đôi bên cùng có lợi diễn ra, nhưng hậu quả tiêu cực của nó hoàn toàn không thể lường trước được.

Vấn đề là ở chỗ, nhiều người gặp khó khăn khi cân nhắc lợi hại giữa lợi ích hiện tại và chi phí tương lai. Khi thấy thủ tục vay đơn giản, nhiều người không kìm được nên vay nhiều hơn khả năng chi trả. Và khi đã mắc nợ, họ lại vay mượn thêm nữa nếu pháp luật cho phép. Do đó, hầu như chắc chắn rằng hàng triệu người nghèo dễ bị thương tổn về mặt kinh tế nhất xã hội sẽ vay tiền cho đến khi vỡ nợ nếu thủ tục tín dụng đơn giản. Nếu không muốn điều đó xảy ra, cách duy nhất chúng ta có thể làm là thay đổi luật chơi.

Mỗi xã hội phải quyết định xem liệu chi phí của quy trình tín dụng dễ dàng có cao hơn lợi ích đem lại hay không. Quyết định ấy buộc ta phải đánh đổi, cũng như khi cân nhắc có nên kiểm soát sản phẩm chứa chất kích thích hay không. Ví dụ, nước giải khát có cồn – cũng như khoản vay Payday – gây tác hại nghiêm trọng với một tỉ lệ nhỏ dân số, nhưng nếu cấm hẳn loại nước uống này trên thị trường thì hậu quả sinh ra sẽ nghiêm trọng hơn lợi ích. Việc cấm cocaine và heroin cũng tạo ra những hệ quả không mong muốn, nhưng nhiều quốc gia vẫn áp dụng vì lo lắng cho những đối tượng dễ bị tổn thương nhất trước các chất ma túy này.

Thực tế cho thấy việc vay tiền dễ dàng có vẻ giống heroin hơn là rượu. Chính vì thế, gần đây Quốc hội ra quy định mức lãi suất năm của khoản vay Payday dành cho quân nhân không được quá 36%. New York và mười bang khác cũng có những

hạn chế tương tự với khoản vay cho công chúng, đủ hiệu quả để biến việc cho vay Payday trở thành bất hợp pháp.

Những người coi việc cho vay Payday là xấu xa có khuynh hướng trút giận bằng cách tập trung lên án hậu quả tồi tệ mà nó gây ra. Nhưng chỉ trích những người cho vay Payday vô lương tâm cũng không giúp ngăn chặn được những hậu quả ấy, cũng như chỉ trích con sư tử đực đầu đàn không khiến nó ngừng giết những con non không cùng huyết thống. Thay vào đó, họ nên chuyển sang công kích những nhà làm luật đã ủng hộ việc nói lỏng quy định tín dụng để đổi lấy sự ủng hộ vật chất từ các bên cho vay trong chiến dịch tranh cử – hay tốt hơn nữa là chĩa mũi dùi vào những người luôn chống lại chương trình cải cách tài chính.

New York Times, 18/01/2007

KHI CUỘC khủng hoảng bất động sản thế chấp dưới chuẩn mạnh mẽ xuất hiện vào năm 2008, từng có những cuộc tranh cãi nảy lửa về mức độ hỗ trợ của chính phủ cho những gia đình đang vất vả xoay sở kiếm tiền trả góp khoản vay mua nhà. Mặc dù mong muốn hỗ trợ các gia đình này một phần xuất phát từ lòng trắc ẩn, nhưng vẫn có một logic kinh tế lạnh lùng đang vận hành: Càng tích biên tài sản để thế nợ nhiều thì càng có nhiều nhà được rao bán, điều này sẽ kích thích giá nhà đang có xu hướng giảm càng nhanh chóng giảm sâu khiến khủng hoảng tài chính trầm trọng thêm. Đối lập với đề nghị trợ cấp là những mối quan ngại về rủi ro đạo đức: nếu người ta kỳ vọng chính phủ cứu giúp các gia đình đã vay mượn quá khả năng chi trả, thì trong tương lai, các khoản vay vô trách nhiệm như vậy sẽ vẫn xuất hiện ở cấp độ nghiêm trọng hơn nữa.

Trong bài tiếp theo, tôi thừa nhận cả hai mối lo đó đều có cơ sở, nhưng lập luận rằng trong cuộc khủng hoảng tài sản thế chấp, hành vi sai lầm của người đi vay không đáng trách bằng những thay đổi trong điều khoản cho vay tín dụng.

53. Có nên trừng phạt những người vay tiền quá khả năng chi trả?

Giá nhà tăng mạnh trong hơn một thập niên qua, đạt mức đỉnh điểm vào năm ngoái rồi bắt đầu tụt dốc. Hơn chín triệu khoản vay mua nhà bị “nhấn chìm” (under water), có nghĩa rằng khoản vay ban đầu của người mua nhà trở nên cao hơn trị giá căn nhà do giá nhà giảm. Số vụ tịch biên tăng khiến lượng nhà rao bán trên thị trường tăng theo, giá nhà vì thế càng giảm.

Quốc hội đang tranh luận về các khoản bảo trợ tiền vay có thể giúp các chủ nhà tái thương lượng với ngân hàng về số tiền trả góp mua nhà hàng tháng hiện đang ngoài khả năng của họ. Trước dự luật này, phản ứng ban đầu của Thượng nghị sĩ John McCain là: “Chính phủ không có trách nhiệm phải theo sau “đổ vỡ” cho những đối tượng hành động thiếu trách nhiệm, cho dù đó là ngân hàng lớn hay người đi vay nhỏ lẻ”.

Nhiều người tán đồng với quan điểm của ông McCain. Quốc hội hiển nhiên không nên cứu trợ những người đi vay khai man thu nhập hoặc mong làm giàu bằng cách lách luật; nhưng họ chỉ là vai phụ trong cuộc khủng hoảng này. Trách nhiệm chính thuộc về những nhà làm luật đã phê duyệt những quy định cho vay dễ dãi dẫn đến bong bóng nhà đất hiện nay.

Những ám chỉ rằng tình hình bắt đầu xấu đi đã xuất hiện từ năm 2003 trong tác phẩm *Cái bẫy hai nguồn thu nhập* (The

Two-Income Trap), trong đó hai tác giả Elizabeth Warren và Amelia Warren Tyagi đưa ra câu hỏi rất lý thú: Vì sao vào những năm 1950, 1960 các gia đình có thể dễ dàng đáp ứng các quy định về tài chính (khi đi vay) trong khi thời đó thường trong nhà chỉ có một người đi làm; còn ngày nay tuy mỗi gia đình thường có đến hai người đi làm nhưng họ lại khó lòng đáp ứng những quy định ấy? Theo họ, câu trả lời là nguồn thu nhập thứ hai đã châm ngòi cho cuộc chiến giành mua nhà tại khu vực có điều kiện sống tốt hơn.

Ta dễ thấy lý do vì sao. Ngay từ thập niên 50, một trong những mối ưu tiên hàng đầu của hầu hết các bậc phụ huynh là làm sao gửi con mình vào trường học tốt nhất trong khả năng. Do thị trường lao động ngày càng cạnh tranh, nên mục tiêu này càng trở nên bức thiết. Vì thế, không có gì lạ khi gia đình có hai người đi làm dành phần lớn thu nhập tăng thêm cho giáo dục chất lượng cao hơn. Những trường học tốt nhất lại nằm trong khu vực đắt đỏ nhất, nên sức ép đã rõ: để con được vào học trường công lập tốt, bạn phải mua căn nhà đắt nhất trong khả năng xoay sở.

Tuy nhiên, hành động xem ra hợp lý đối với từng gia đình riêng rẽ lại không có lợi cho toàn thể xã hội. Vấn đề là “trường tốt” là khái niệm có tính tương đối: Trường tốt là trường chất lượng cao hơn những trường khác trong vùng. Khi tất cả đều tranh mua nhà trong khu vực có trường tốt hơn, thì kết quả chỉ là giá nhà đất tại đó bị đẩy lên cao.

Vào thập niên 50, cũng như hiện nay, các gia đình cũng cố mua nhà trong khu vực có trường tốt nhất trong khả năng chi trả của họ. Nhưng nhờ quy định cho vay khi đó nghiêm ngặt nên giá nhà vẫn còn trong tầm kiểm soát. Bên cho vay thường yêu

cầu khách hàng trả ngay 20% giá trị nhà hoặc hơn, sau đó mới cấp khoản vay gấp hơn ba lần thu nhập hàng năm của khách.

Từ đó đến nay, quy định cho vay đã được nói lỏng nhằm tạo thêm cơ hội mua nhà cho nhiều gia đình. Đây là một bước đi đầy thiện chí nhưng lại lạc lối. Số tiền thanh toán ngay giảm mạnh, và cho đến những năm gần đây thì nhiều người có thể mua nhà mà không cần trả trước đồng nào. Lãi suất tiền góp hàng tháng thả nổi cùng với hình thức trả đòn nợ một lần cuối kỳ càng tạo điều kiện cho các gia đình chạy đua mua nhà.

Kết quả là, những gia đình quyết định không vay nợ quá khả năng sẽ kẹt trong tình trạng tiến thoái lưỡng nan. Không ai chê trách các gia đình trung lưu muốn con mình được học ở trường hạng trung trở lên (làm sao họ có thể kỳ vọng thấp hơn được?) Nhưng nếu gia đình nào đứng ngoài trong khi những người khác tận dụng quy định vay tín dụng dễ dãi thì con họ sẽ phải vào trường dưới chuẩn. Vì thế, ngay cả những gia đình có quan điểm tài chính thận trọng nhất cũng phải miễn cưỡng đồng tình rằng lựa chọn tốt là phải đi vay thêm.

Những người lên án họ lại nhìn sự việc theo một góc độ khác. Họ chỉ thấy đó là những gia đình mù quáng vì lòng ham muốn sống trong căn nhà có trần cao vút và bàn bếp bằng đá granite, thế nên những kẻ ấy cần được dạy cho một bài học.

Nhưng hàng triệu gia đình gặp vấn đề về tài chính đơn giản chỉ vì họ hiểu cuộc sống dựa trên tương quan so sánh với người khác. Công việc béo bở nhất sẽ dành cho sinh viên tốt nghiệp từ đại học danh giá nhất, và chỉ những học sinh nào được chuẩn bị tốt nhất mới được nhận vào những trường ấy; thật viễn vông khi kỳ vọng các bậc phụ huynh bỏ qua cơ hội gửi con vào học tại trường tiểu học và trung học tốt nhất trong

khả năng của họ. Việc nói dối kiểm soát thị trường tài chính, vốn tạo điều kiện cho họ bỏ nhiều tiền hơn để tranh mua nhà trong khu vực có trường học tốt, chắc chắn sẽ tạo ra bong bóng nhà đất khiến hàng triệu gia đình vay quá khả năng một cách hết sức nguy hiểm.

Quốc hội không nên cứu trợ cho người vay không trung thực hoặc có mục đích đầu cơ. Nhưng cũng không nên vội vã kết tội các gia đình thà chấp nhận điều kiện ngân hàng còn hơn là để con họ học ở trường chất lượng kém.

Washington Post, 27/4/2008

NHIỀU NHÀ kinh tế học truyền thống luôn tin chắc rằng thị trường tài sản vận hành hiệu quả. Họ cho rằng trên thị trường ấy, giá cổ phiếu các công ty thực sự phản ánh giá trị kinh tế thực của nó, và các lập luận khác kiểu như vậy. Lý thuyết hùng hồn nhất về cái gọi là thị trường hiệu quả cho rằng mọi thông tin mới liên quan đến lợi nhuận hiện tại và tương lai của công ty đều lập tức được phản ánh qua giá cổ phiếu công ty ấy. Ví dụ, theo giả thuyết này, nếu vào lúc 10 sáng trong ngày giao dịch, nếu có tin rằng lợi nhuận hiện tại và tương lai của công ty sẽ tăng gấp đôi mức dự kiến, thì chỉ sau vài phút, giá cổ phiếu của công ty cũng tăng gấp đôi.

Theo một lý thuyết ít cực đoan hơn về thị trường hiệu quả, nhiều nhà kinh tế học thừa nhận rằng làn sóng tâm lý tích cực hay tiêu cực có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu trong thời gian dài. Nhưng lý thuyết này cũng khẳng định rằng không khi nào có đồ ăn sẵn trên bàn cho nhà đầu tư tư nhân. Theo họ, những nhà đầu tư tư nhân kém may mắn không nắm bắt được cơ hội;

chúng ta không thể nào “đánh bại thị trường”*. Ví dụ, tuy giá cổ phiếu giảm dưới giá trị trong thời kỳ giới đầu tư bị quan, nhưng các nhà đầu tư cá nhân thường không có cách nào biết được khi nào gió sẽ đổi chiều.

Trong bài tiếp sau – được viết khi bong bóng cổ phiếu công nghệ đang ở giai đoạn đỉnh điểm vào mùa xuân năm 2000 – tôi sẽ lý giải vì sao các nhà kinh tế học lại thấy lý thuyết thị trường hiệu quả có tính thuyết phục cao đến vậy.

54. Vì sao chỉ có kẻ ngốc mới đặt mục tiêu đánh bại thị trường?

Chuyện kể rằng có hai nhà kinh tế học đang trên đường đi ăn trưa thì thấy cái gì đó trông như tờ 100 đôla trên vỉa hè. Khi người trẻ hơn định cúi nhặt, người kia cản lại và nói: “Không phải tiền thật đâu”.

“Vì sao?” Người trẻ hỏi.

Người già hơn đáp: “Vì nếu là tiền thật thì đã có người nhặt từ lâu rồi”.

Có thể, trong câu chuyện ấy, nhà kinh tế lớn tuổi nhận định sai về tờ bạc ấy. Nhưng lời khuyên của ông thể hiện một sự thực quan trọng rằng người Mỹ dường như ngày càng quyết tâm phớt lờ những thực tế kiểu như những trái cây nào vừa tằm với ở nơi công cộng đều bị hái rất nhanh. Vì ngày trước, cách duy nhất để kiếm được tiền trong tương lai là sự kết hợp giữa tài năng, tiết kiệm, làm việc chăm chỉ và cả may mắn nữa.

* Một thuật ngữ trong chứng khoán, nhà đầu tư “đánh bại thị trường” khi danh mục đầu tư sau một thời kỳ tăng điểm hơn một mức tăng trung bình của thị trường, với rủi ro thấp hơn. (ND)

Tuy nhiên giờ đây, có vẻ hàng chục triệu người Mỹ lại tin rằng họ có thể làm giàu nhanh bằng cách thay vì đầu tư cho các cổ phiếu của các “đại gia” cũ như General Motors hay Procter & Gamble; họ chuyển sang đổ tiền vào Oracle, Cisco Systems và cổ phiếu của các công ty công nghệ cao khác đang dẫn dắt chỉ số Nasdaq.

Cho tới nay, cách làm đó tỏ ra hiệu quả. Những người đầu tư 100.000 đôla theo chỉ số Nasdaq vào tháng 01/1992 nay đã có trong tay số cổ phiếu trị giá hơn 850.000 đôla, đã xét tới mức tăng giảm trong tuần này. Nhiều nhà phân tích lạc quan khẳng định rằng mức tăng sẽ còn lớn hơn nhiều, và không ai nghi ngờ rằng tính cho tới nay, mức tăng năng suất do công nghệ mới đem lại chỉ mới là một phần rất nhỏ so với tiềm năng của nó. Ví dụ, người ta không hề cường điệu khi dự báo thương mại điện tử từ doanh nghiệp đến doanh nghiệp (business to business – B2B) sẽ giúp giảm chi phí hoạt động của nhiều công ty đến 30% hoặc hơn.

Tuy nhiên, giá trị cuối cùng của một công ty thương mại điện tử không phụ thuộc vào mức tăng năng suất do công nghệ của nó đưa lại mà vào giá trị lợi nhuận làm ra.

Như đã từng xảy ra trong quá khứ, công nghệ mới sẽ tiếp tục tạo ra khoản lợi nhuận mới khổng lồ cho các công ty biết nhanh tay áp dụng chúng so với các đối thủ cạnh tranh. Nhưng diễn biến trong lịch sử cho thấy sự cạnh tranh sẽ giúp khách hàng được hưởng khoản tiết kiệm trong dài hạn nhờ công nghệ dưới hình thức giá sản phẩm thấp hơn.

Nông dân nào biết nhanh chóng sử dụng bovine somatotropin, hormone giúp tăng 20% sản lượng sữa sẽ thu

được khoản lợi lớn trong thời gian ngắn. Nhưng khi việc sử dụng hormone này trở nên phổ biến, sản lượng sữa tăng cao sẽ làm giá sữa nhanh chóng giảm xuống, thu hẹp biên lợi nhuận của họ.

Diễn biến lợi nhuận của nhiều công ty công nghệ cao đang niêm yết trên sàn Nasdaq* cũng tương tự như vậy. Các công ty thương mại điện tử B2B quả thực giúp nhà sản xuất tiết kiệm hàng trăm tỉ đôla. Nhưng vì các công ty công nghệ mới cũng cạnh tranh với nhau hết như những người nông dân nuôi bò sữa, nên phần lớn khoản tiết kiệm đó chuyển thành giá bán sản phẩm rẻ hơn chứ không phải lợi nhuận cao hơn.

Vì hiểu được điều đơn giản này, các nhà kinh tế học từ lâu đã lên tiếng cảnh cáo các nhà đầu tư đừng nên trút sạch vốn liếng vào các công ty công nghệ cao. Nhiều quản lý danh mục đầu tư thức thối cũng có cùng mối quan ngại như vậy.

Nhưng theo thực tế trên thị trường chứng khoán, nhà đầu tư dù không muốn mạo hiểm cũng sẽ không thể tìm được loại chứng khoán nào hoàn toàn phi rủi ro trong thời điểm hiện nay.

Các nhà đầu tư thận trọng có khuynh hướng ưu tiên mua cổ phiếu của các “đại gia kinh tế” lâu năm, vốn không báo cáo khổng lợi nhuận hàng năm vượt xa thực tế. Đầu tư vào những công ty ấy cũng làm phát sinh rủi ro dưới dạng khác. Nếu mỗi tháng có hàng triệu người Mỹ đổ tiền vào các công ty công nghệ cao, thì những ai không mua chứng khoán Nasdaq sẽ bỏ lỡ vận may tài chính lớn nhất trong nhiều năm nay.

* National Association of Securities Dealers Automated Quotation System: Đây là sàn giao dịch điện tử lớn nhất nước Mỹ, do Hiệp hội các nhà buôn chứng khoán lập ra. (ND)

Do đó, xem ra người ta bận tâm nhiều hơn đến rủi ro thứ hai. Trong những năm gần đây, vài quỹ đầu tư có người quản lý thận trọng xây dựng danh mục đầu tư ít dựa trên cổ phiếu công nghệ cao chứng kiến khách hàng lũ lượt bỏ đi. Nếu những công ty này tiếp tục đưa ra cảnh báo về cổ phiếu công nghệ cao, họ sẽ phải đối diện với nguy cơ đóng cửa. Đầu tuần này, chỉ số Nasdaq đột nhiên giảm gần 9,3% từ đỉnh hơn 5.000 điểm vào thứ Sáu tuần qua. Cùng lúc, chỉ số Dow Jones công nghiệp* của các công ty lớn lâu năm lại tăng nhẹ.

Phải chăng đây là sự mở đầu của cuộc đổi ngôi lớn sắp tới, cho dù chỉ số ngày hôm qua vẫn tăng? Người nào biết được câu trả lời hẳn sẽ kiếm được khoản lợi lớn đến mức không còn cần làm việc kiếm sống nữa.

Nhưng nhiều khả năng diễn biến trong những năm gần đây sẽ tiếp tục kéo dài thêm ít lâu. Dù sao đi nữa, trong suốt quá trình tăng trưởng đến mức điểm cao, sàn Nasdaq cũng không ít lần đột nhiên sụt giảm; cứ mỗi khi như thế các nhà đầu tư lại đổ xô đi mua cổ phiếu công nghệ với “giá hời”, cũng như họ đã làm vào hôm qua.

Nếu vòng xoắn tăng trưởng của sàn Nasdaq hồi phục, thì sẽ có càng nhiều nhà đầu tư bị lôi cuốn vào cuộc chơi. Trong bối cảnh đó, điều chắc chắn duy nhất là mầm mống suy thoái sâu rộng hẳn đang tiềm tàng đâu đó.

New York Times, 17/3/2000

* Chỉ số giá bình quân của các chứng khoán hàng đầu trên thị trường chứng khoán New York, bao gồm chỉ số thuộc ba nhóm ngành: công nghiệp, vận tải và dịch vụ. (ND)

NGAY VÀO thời kỳ cực thịnh của bong bóng chứng khoán công nghệ trong những năm 1990, nhiều nhà quan sát lão luyện của Phố Wall cũng đã cảnh báo rằng loại cổ phiếu này đang được mua bán ở mức giá cao bất thường. Những lời cảnh báo tương tự cũng xuất hiện vài tháng trước khi thị trường tài chính sụp đổ vào năm 2008. Những cảnh báo ấy tuy có cơ sở hợp lý nhưng không ngụ ý việc mua vào hay bán ra chứng khoán là sai lầm. Ngày nay, việc mua cổ phiếu có giá bán cao hơn giá trị là hoàn toàn hợp lý, nếu bạn nghĩ mình có thể bán với giá cao hơn nữa trước khi thị trường suy thoái. Trong bài cuối chương này – được viết vào mùa thu năm 1999 – tôi sẽ mô tả sự quan tâm đến mức ám ảnh của các nhà đầu tư nghiệp dư đối với tin tức mới nhất trên thị trường.

55. Dữ liệu tài chính của chính phủ có giúp bạn làm giàu được không?

Mãi cho đến thập niên 80, vẫn không có mấy ai làm việc ngoài ngành tài chính tỏ ra quan tâm đến những dự báo về giá cổ phiếu. Người đồng nghiệp của tôi là ngoại lệ. Ông này là một giáo sư và rất tích cực chăm chút cho danh mục đầu tư từ lâu trước khi có kinh doanh qua Internet. Một thành tựu rực rỡ của ông là đã dự báo về cuộc khủng hoảng tín dụng năm 1987 chính xác hơn nhiều so các chuyên gia khác. Mấy tuần sau khi khủng hoảng diễn ra, nhiều người tự nhận mình đã thấy những dấu hiệu cảnh báo của nó, nhưng trong số họ hầu như chỉ có đồng nghiệp của tôi rút gần hết tiền khỏi thị trường nhiều tuần trước khủng hoảng. Trong giới giảng viên

luôn chuộng đầu tư an toàn, hành động dũng cảm này lập tức đưa ông lên địa vị siêu sao.

Tất nhiên, ngày nay, hiếm ai *không phải* là chuyên gia chọn cổ phiếu. Hệ quả của hiện tượng này gần đây đã bắt đầu thành hình: “vương quốc” của các nhà đầu tư chứng khoán nhanh chóng trở thành “vương quốc” của những nhà dự báo kinh tế.

Ngày trước, thông tin kinh tế khó hiểu chỉ được đề cập hời hợt trên các phương tiện truyền thông đại chúng: chẳng hạn một đoạn tin về xu hướng lãi suất hay cách tính tương quan giữa đồng đôla Mỹ và đồng yên Nhật. Ngày nay, các bản tin ngày càng trở nên chi tiết và phức tạp đến mức khó hiểu. Một sáng gần đây, xướng ngôn viên mạng truyền hình cáp bình thảo thông báo rằng tuy tình hình thâm hụt thương mại nghiêm trọng hàng tháng trong quý đã ngừng lại, nhưng không thể coi đó là dấu hiệu tích cực vì vận tải thương mại đường không chiếm tỉ trọng lớn trong kim ngạch xuất khẩu, như thị trường đã biết từ nhiều tháng trước. Lại một phóng viên khác nói với khán giả xem đài rằng chỉ số giá bán sỉ đáng ra phải được chiết khấu đáng kể, vì phần lớn cơ cấu của nó phụ thuộc vào biến động của yếu tố năng lượng vốn thường bất ổn.

Hàng ngày, các viên chức chính phủ đều đưa ra ít nhất một số liệu quan trọng; các kênh tài chính giới thiệu số liệu ấy với vẻ úp mở và khoa trương cứ như công bố danh sách đề cử giải thưởng Viện Hàn lâm. Vài tuần trước, chương trình truyền hình hàng ngày như sau: Thứ Hai tóm tắt tình hình kinh doanh, thứ Ba là thông tin về đầu ra sản xuất công nghiệp và suất sử dụng năng lực sản xuất, thứ Tư, ta được nghe về chỉ số giá tiêu dùng, khởi công và cấp phép xây dựng, Chương trình ngày thứ Năm về thương mại quốc tế. Cuối cùng thì ta cũng được giải lao vào ngày thứ Sáu.

Bản thân tôi là nhà kinh tế làm việc tại trường đại học và là tác giả của nhiều cuốn sách kinh tế, vậy mà vẫn phải đặt câu

hỏi: Ai quan tâm đến những tin tức đó? Ngoại trừ những người có nghề nghiệp đặc thù, ai buồn quan tâm đến những số liệu ấy? Và các nhà đầu tư cá nhân có thể học được gì từ dòng thác thông tin ấy? Nếu biết rằng doanh thu nhà ở tại khu Tây Nam dự kiến tăng 0,3% vào tháng Chín nhưng trên thực tế chỉ tăng có 0,25%, thì liệu ta có chuyển sang đầu tư cho các xí nghiệp tại Tây Bắc Mỹ không? Hay là nên chuyển sang mua cổ phiếu của công ty sản xuất đinh lợp mái?

Dù có quyết định làm gì đi nữa thì chắc hẳn thị trường đã đánh bại chúng ta. Các nhà kinh tế học có thể bất đồng về nhiều điểm, nhưng đều nhất trí rằng các nhà đầu tư hầu như không bao giờ có thể kiếm lời khi kinh doanh dựa trên các số liệu từ phương tiện truyền thông.

Dù vậy, số kênh tin tức tài chính vẫn tiếp tục nở rộ trong những tháng gần đây. Vô số trang web mới, kênh truyền hình cáp mới, bản tin điện tử và email tiếp thị dịch vụ của họ tạt nơi. Trên thực tế, những bản tin tài chính tầm thường đang đe dọa nhấn chìm mọi tin tức khác. Thông tin này thực sự có chức năng quan trọng, chỉ có điều đó không phải là chức năng mà nó nhắm đến.

Những chuyên gia phân tích tài chính kinh điển của Phố Wall thường trung thành với quan điểm rằng sự phát triển bùng nổ hiện nay sẽ đến hồi kết thúc. Một sáng nào đó khi thức dậy, có thể ta sẽ thấy những bài viết với số liệu hàng tỉ ấy tan thành mây khói. Nhưng khi thị trường vẫn tiếp tục tiến triển theo chiều hướng đó, bồi đắp cho ta lòng tin rằng mình là nhà đầu cơ lão luyện, thì thuyết định mệnh sẽ vấp phải ý kiến rằng không phải ai cũng thiệt hại trong cuộc khủng hoảng. Khi mà nhà đầu tư có thể kiếm hàng triệu đôla nhờ kinh doanh cổ phiếu của các công ty, vốn có thể chẳng bao giờ thu được đồng lợi nhuận nào, thì dữ liệu kinh tế chính thống chỉ là tiếng

vo ve chẳng đáng để tâm. Những thông tin ấy không giúp người dân biết được có nên mua cổ phiếu Amazon không, nhưng chúng nguyên gốc, trực tiếp và đáng tin cậy: Đây là phát ngôn của chính phủ, đây là tuyên bố của quốc gia. Hơn nữa, những con số đó đưa ra một lời hứa hẹn để nhử người ta: Nếu tiếp tục theo dõi, có thể chúng ta sẽ nhận ra sự suy thoái để kịp thời thoát hiểm.

Nhưng nếu, và khi khủng hoảng thực sự xảy ra, nhiều người thoát ra kịp lúc lại đối mặt với thử thách thứ hai – đó là khi nào nên gia nhập thị trường trở lại. Kinh nghiệm của vị đồng nghiệp kịp bán hết chứng khoán ngay trước khi khủng hoảng năm 1987 nổ ra nghe giống như một lời cảnh báo. Ông từng ngao ngán bảo tôi: “Tôi nghĩ rằng ít nhất là trong năm tới, giá chứng khoán sẽ tiếp tục giảm, thế nên tôi chẳng ham quay lại thị trường ngay đâu”. Nhưng như thực tế vẫn thường xảy ra, giá bắt đầu tăng lại gần như ngay sau thời kỳ sụt giảm vào tháng 10. Khi đồng nghiệp của tôi quay lại thị trường vào giữa năm 1988, thì mức giá khi đó còn cao hơn thời điểm ông bán ra. Giá như bản tin quan trọng về suất sử dụng năng suất theo làn sóng âm dội được về thời ấy, hẳn hiện giờ ông không còn phải ảo tưởng rằng đáng ra mình đã có thể làm tốt hơn.

Tạp chí *New York Times*, 28/11/1999

12

Kinh tế học thông tin

Các mô hình trong hầu hết giáo trình kinh tế chuẩn giả định rằng những chủ thể tham gia thị trường đều biết rõ về các cơ hội và giới hạn mà họ phải đối mặt, vì thế không ai biết được một điều quan trọng mà người khác lại không biết. Rõ ràng, giả thuyết này không hề phù hợp với thực tế. Có quá nhiều thông tin đến nỗi ai cũng chỉ có thể xử lý và tận dụng được một phần rất nhỏ.

Tuy vậy, giả thuyết về thông tin hoàn hảo vẫn hợp lý trong phần lớn trường hợp. Ví dụ, phần lớn sinh viên đều vào trường đại học trong vòng một đến hai năm sau khi tốt nghiệp trung học. Vì sao họ không đợi đến năm 40, 50 tuổi hãy vào đại học? Dựa trên giả thuyết thông tin hoàn hảo, một nhà kinh tế học sẽ trả lời rằng: xét trên chi phí và lợi ích có liên quan, đi học sớm có lợi nhiều hơn. Logic của vấn đề này như sau: Lương tăng tỉ lệ thuận với tuổi tác và kinh nghiệm, vì thế phần thu nhập phải bỏ lỡ khi học đại học sẽ ở mức thấp nhất nếu vừa rời trường trung học liền đi học ngay. Hơn nữa, càng lấy bằng sớm thì càng có nhiều thời gian được hưởng thu nhập cao vốn tỉ lệ thuận với trình độ học vấn.

Những người không học kinh tế thường bác bỏ lối giải thích trên vì họ chưa từng gặp ai suy nghĩ như thế khi quyết định

thời điểm bắt đầu vào đại học. Nhưng mô hình kinh tế vẫn hữu dụng cho dù nó không phản ánh sát quá trình suy nghĩ của người ra quyết định. Đa số học sinh vào đại học ngay sau khi tốt nghiệp phổ thông đơn giản vì đó là tập quán trước nay. Nhưng vì sao điều đó lại thành tập quán? Theo lập luận nói trên, giả sử mọi người chọn ngẫu nhiên thời gian giãn cách giữa trung học và đại học. Vì mỗi năm rất nhiều người phải quyết định điều này, nên dần dần người ta tích lũy được kinh nghiệm về quãng thời gian lý tưởng. Trí tuệ đám đông sau cùng đi đến kết luận rằng khoảng cách giữa trung học và đại học càng ngắn thì càng có lợi. Cách suy luận dựa trên kinh nghiệm thực tế kiểu này cũng xuất hiện khi người ta thường xuyên phải ra quyết định cho cùng một vấn đề.

Với loại quyết định này, mô hình kinh tế truyền thống có thể cho là người ta hành động *như thể* họ hoàn toàn sáng suốt và nắm đầy đủ các thông tin liên quan. Nhưng các loại quyết định khác hoàn toàn không giống như vậy. Những quyết định chỉ gặp phải một lần, như là nên đi khám bác sĩ nào, nên bầu cho ứng cử viên nào, hay nên mua chiếc xe cũ nào hiển nhiên vẫn phải thực hiện nhưng không có thông tin đầy đủ và hoàn hảo.

Không có thông tin đầy đủ không phải lúc nào cũng đồng nghĩa với việc chúng ta hoàn toàn mù mịt vô định hướng. Nguyên Bộ trưởng Quốc phòng Donald Rumsfeld từng phát biểu trong một cuộc họp báo rằng: “Có những điều cần biết đã được biết. Có những điều chúng ta biết rằng chúng ta đã biết. Lại có những điều chúng ta biết rằng chúng ta chưa biết. Có nghĩa là, hiện vẫn có những điều chúng ta biết là ta chưa biết. Nhưng vẫn còn có những điều chưa biết mà ta chưa nhận thấy. Có những điều ta không biết rằng mình không biết”.

Khi phải ra quyết định, người ta có thể tận dụng mẩu thông tin nhỏ bé để dựng nên dự báo hợp lý về những điều mà họ

biết rằng họ không biết. Những bài viết trong chương này phân tích các tình huống mà người ra quyết định biết họ không có thông tin cụ thể liên quan đến vấn đề phải giải quyết. Trong bài đầu tiên – được viết trong suốt thời kỳ bầu cử tổng thống sơ bộ năm 2008 – tôi xét đến câu hỏi rằng liệu chúng ta có thể suy luận được gì khi các ứng viên che giấu thông tin liên quan đến sức khỏe hay tình hình tài chính của họ.

56. Có thông tin nào thực sự bí mật không?

Người dân thường ủng hộ quyền bảo mật tình hình tài chính và sức khỏe cá nhân. Ngược lại, cử tri lại kỳ vọng các ứng viên tổng thống công khai hóa những thông tin ấy đến từng chi tiết. Đó là kỳ vọng hợp lý vì tình hình tài chính và sức khỏe của ứng viên thường liên quan đến quyết định của cử tri.

Nhưng vì những thông tin ấy thường có tính riêng tư cao, nên nhiều ứng viên không muốn công khai. Ví dụ, trong đợt bầu chọn hiện nay, Thượng nghị sĩ Hillary Rodham Clinton chỉ công bố bản khai thu nhập chịu thuế của gia đình sau khi chịu nhiều chỉ trích do không làm vậy.

Thượng nghị sĩ John McCain vẫn chưa đưa ra bản khai thu nhập chịu thuế và hồ sơ sức khỏe tuy có hứa sẽ sớm công bố.

Thái độ miễn cưỡng này hoàn toàn trái với một nguyên tắc quan trọng trong lý thuyết kinh tế, vốn chi phối sự liên lạc giữa hai đối thủ tiềm năng. Theo nguyên tắc minh bạch toàn diện này, các đối thủ sẽ được lợi nếu công khai mọi thông tin về bản thân mà người khác cần biết, ngay cả những thông tin bất lợi.

Nguyên tắc này được minh họa rõ nét bởi hành vi của những con ếch đực khi cạnh tranh giành con cái. Trong nhiều loài, con nhỏ hơn thường phục tùng đối thủ to mạnh hơn.

Nhưng ếch là loài sống về đêm, hơn nữa chúng thường không thấy rõ tầm vóc đối thủ nên thay vào đó, chúng dùng tiếng kêu. Tiếng kêu của con nào cao hơn thì con ấy thường có tầm vóc nhỏ hơn, do đó sẽ phục tùng con có tiếng kêu trầm hơn.

Nhưng vì sao con ếch có tiếng kêu the thé phải phí công lên tiếng để để lộ ra rằng nó nhỏ thó hơn? Sao không đơn giản ngậm miệng lại?

Theo các nhà kinh tế học, một con ếch nào đó nếu không lên tiếng sẽ bị coi là yếu kém hơn cả thực lực của nó. Giả sử mọi con ếch có tiếng kêu the thé đều im lặng. Trong số đó sẽ có con to xác hơn những con còn lại, nhưng vì im lặng nên nó bị hiểu lầm rằng cùng cỡ với cả nhóm. Con ếch này sẽ có lợi hơn khi cất tiếng, thế là nó kêu. Con ếch to thứ nhì cũng làm theo, cứ thế tiếp tục, cho đến khi chỉ còn con bé nhất.

Tương tự, nguyên tắc minh bạch toàn diện giúp ta hiểu vì sao đôi lúc người ta chịu tiết lộ thông tin bất lợi về bản thân. Nếu im lặng, có thể giới quan sát sẽ suy ra những điều tồi tệ gây bất lợi nhiều hơn. Nhưng trên thực tế, các ứng viên không muốn cung cấp bản khai thu nhập chịu thuế lẫn hồ sơ sức khỏe; như vậy dự báo rằng người ta sẽ tự nguyện công khai thông tin bản thân rõ ràng không chính xác.

Vì sao lại như vậy? Ít nhất, cho đến thời điểm này, có vẻ như các ứng viên giấu bản khai thu nhập chịu thuế không phải vì nó chứa đựng thông tin bất lợi nhất.

Như giới bình luận đã nhanh chóng chỉ rõ, bản khai của bà Clinton cho thấy đôi vợ chồng này đã kiếm được khoản tiền khổng lồ là 109 triệu đôla từ khi rời Nhà Trắng. Nhưng tất nhiên, thông tin đó không quá bất lợi như người ta hình dung.

Bản khai của Thượng nghị sĩ Barack Obama, người dẫn đầu trong vòng minh bạch tài chính gần đây nhất, cũng đạt con

số xấp xỉ như vậy, kém ấn tượng hơn một chút vì chủ yếu là thu nhập trong thời gian gần đây. Những số liệu đó không có gì đáng ngạc nhiên lắm, tuy rằng vài nhà bình luận cho rằng số tiền dành làm từ thiện của ông Obama tương đối thấp so với thu nhập.

Nếu rút cuộc Thượng nghị sĩ John McCain cũng công bố bản khai thu nhập chịu thuế và hồ sơ sức khỏe thời kỳ trước năm 2000, thì những hồ sơ ấy cũng sẽ bị sẫm soi kỹ lưỡng nhưng cũng không gây ngạc nhiên nhiều. Thật ra, có thể nói rằng những số liệu công bố còn xa mới bằng dự báo tiêu cực nhất của công chúng.

Vậy mà dường như Thượng nghị sĩ John McCain và Clinton muốn thà chịu đựng sự chỉ trích ngày càng tăng còn hơn tiết lộ thông tin cá nhân, cứ như họ thích để cho cử tri thỏa sức tiên đoán những điều tồi tệ nhất.

Nguyên tắc minh bạch cũng hoàn toàn không phát huy tác dụng trong những trường hợp dễ gặp hơn ngoài đời. Tuy nguyên tắc dự báo rằng không ai lại nói: “Bạn đừng sang, nhà tôi bây giờ bừa bộn lắm” (vì câu nói đó làm người nghe nghĩ rằng căn hộ cũng bừa bộn như các căn hộ bình thường khác), nhưng trên thực tế người ta lại rất thường nói như vậy.

Nguyên tắc và thực tế có cách biệt là do suy luận hợp lý và trải nghiệm thực tế tác động khác nhau lên chúng ta. Suy luận hợp lý rằng nhà của người nào đó hẳn phải khá bừa bộn là một chuyện; còn ngửi được mùi hôi thối của rác đang phân hủy trong nhà bếp lại là chuyện khác. Trong trường hợp như thế này, có lẽ tốt hơn cứ để cho bạn bè tưởng tượng thôi.

Có lẽ suy nghĩ tương tự khiến các chính trị gia không muốn công khai thông tin. Đôi lúc, tốt nhất cứ để người ta tự phỏng đoán về những thông tin không mấy dễ chịu.

Tuy vậy, trong chừng mực nào đó, nguyên tắc minh bạch hoàn toàn cũng giúp ta hiểu thêm về hành vi của các ứng viên. Nguyên tắc này giúp lý giải vì sao David A. Paterson – người kế nhiệm vị trí thống đốc bang New York sau khi Eliot Spitzer từ chức – đã nhanh chóng công bố thông tin cá nhân thực vốn vượt xa những điều mà nhiều cử tri của ông háo hức muốn biết. Nhưng logic đơn giản của nguyên tắc này không lý giải được vì sao nhiều chính trị gia lại không muốn tiết lộ những thông tin có vẻ như rất cơ bản về tài chính và sức khỏe cá nhân.

Đơn giản là đối với cánh nhà báo, việc viết bài về những vấn đề tưởng tượng, dù là vấn đề lớn đi chăng nữa, cũng khó hơn nhiều so với khi viết về những chuyện có thực dù là nhỏ trong hồ sơ công khai.

Việc tự nguyện công khai thông tin có những giới hạn rõ rệt. Do cử tri có lý do chính đáng khi muốn biết rõ tình hình sức khỏe và tài chính của các ứng viên cho vị trí tối cao, nên yêu cầu tiết lộ thông tin cần phải nghiêm ngặt. Nhưng mọi chính trị gia cũng thường im lặng trước những chủ đề như thế này.

New York Times, 13/4/2008

TRONG NHỮNG NĂM gần đây, các nhà kinh tế học hành vi đã phối hợp với các chuyên gia sinh lý học thần kinh nhằm khám phá quy trình xử lý thông tin của não người trước các quyết định kinh tế. Năm 2005, tôi được vinh hạnh hợp tác với hai chuyên gia thần kinh học đến từ Đại học New York trong một nghiên cứu về ảnh hưởng của định kiến cá nhân lên cách xử lý thông tin có liên quan tới người mang định kiến ấy. Bài tiếp theo được viết theo lời mời của biên tập viên tạp chí *Worth* nhằm trình bày tóm tắt kết quả nghiên cứu cho độc giả.

57. Định kiến có cản trở quá trình học hỏi bình thường không?

Giả sử có người đưa bạn 100 đôla và cho phép bạn giữ số tiền này. Nhưng nếu bạn trả lại, người đó sẽ trao 300 đôla cho một người lạ mặt khác, người ấy có thể giữ hết hoặc chia cho bạn một nửa.

Việc trả lại 100 đôla chẳng khác nào trò đánh bạc. Nếu người lạ kia chia đôi thì bạn được lời 50 đôla so với khi không nộp lại. Nhưng nếu anh ta lấy hết thì bạn mất trắng. Bạn chọn phương án nào?

Thí nghiệm nói trên có tên là “trò chơi tín nhiệm”. Tôi và các chuyên gia thần kinh Đại học New York là Elizabeth Phelps, Mauricio Delgado đã áp dụng thí nghiệm này để tìm hiểu xem thông tin về đối tác tiềm năng có ảnh hưởng như thế nào khi người ta đánh giá tình huống có liên quan đến lòng tin.

Chúng tôi cho người tham gia thí nghiệm biết họ sẽ chơi trò này với ba đối tác tưởng tượng được mô tả là có cá tính đáng ca ngợi, không tốt không xấu, hay đáng ngờ về mặt đạo đức. Để phần mô tả đủ sinh động, có thể kích khởi cảm xúc hàm ẩn sau các quyết định liên quan đến sự tín nhiệm, chúng tôi dựng chân dung mỗi nhân vật bằng một bài báo giả dựa trên sự kiện có thực gần đây. Ví dụ, bài báo giả trích từ tờ *Iowa Press Citizen* mô tả nhân vật người tốt như sau:

— NGƯỜI HÙNG TẠI ĐỊA PHƯƠNG —

Christophe Thompson, cựu cư dân của thành phố Iowa đang ngồi tại quán Station Concert, West Warwick, Rhode Island thì ngọn lửa bùng phát và tối 20/02 khiến 98 người

thiệt mạng. Khi ghé thăm họ hàng tại Providence, anh đến quán cùng với bạn học cũ Tom Battle và vợ anh ta là Susan. Khi ngọn lửa bùng lên, Thompson đang ngồi ở bàn cạnh lối thoát hiểm. Nhưng gia đình Battle lại đang đứng giữa đám đông khán giả tụ tập gần sân khấu; tại đó ban nhạc rock metal hạng nặng Great White đang bắt đầu biểu diễn. Sau khi đưa nhiều người ra khỏi quán an toàn, Thompson quay vào cố tìm gia đình Battle. Không thấy Tom Battle, nhưng Thompson nhanh chóng nhận ra Susan Battle đang nằm bất tỉnh trên sàn. Anh kéo được cô ra chỗ an toàn ngay trước khi tòa nhà đổ sụp trong lửa. Anh bị bỏng độ ba ở cổ, tay trái và bàn tay.

Thompson, 26 tuổi, đã xuất viện tại Providence vào ngày 27/02.

Bài báo mô tả nhân vật phản diện kể lại việc anh ta bị bắt gần đây vì bán mảnh vỡ tàu con thoi Columbia trên trang eBay. Bài về nhân vật có cá tính không tốt không xấu kể về việc anh ta đến trễ chuyến bay, chiếc máy bay ấy sau khi cất cánh không bao lâu thì bị rơi.

Người chơi đã được cảnh báo rằng hành vi do máy tính bịa ra của đối tác có thể không khớp với mô tả về họ. Thật ra, tất cả các máy tính đều được lập trình để chia đôi tiền trong một nửa số trường hợp.

Bất kể cảnh báo này, ban đầu rất nhiều người chơi đều chuyển tiền cho nhân vật chính diện. Nhưng sau nhiều lần chơi thử với mỗi nhân vật, người chơi nhận thấy một cách chính xác rằng xác suất chọn cách chia đôi tiền của mỗi nhân

vật đều ngang nhau. *Tuy nhiên, điều đáng chú ý là họ vẫn tiếp tục tin nhân vật chính diện nhiều hơn.*

Khi được thông báo về việc đối tác có chia tiền hay không, hình chụp cộng hưởng từ bộ não người chơi cho thấy vùng nhân đuôi bị kích hoạt, đây là khu vực có liên quan đến việc xử lý kết quả trong quá trình thử và sai. Nhưng phản ứng thông thường này chỉ xuất hiện khi tương tác với đối tác không tốt không xấu. Trong quá trình tương tác với hai dạng nhân vật còn lại, sự kích hoạt này yếu hoặc hoàn toàn không có. Những ấn tượng ban đầu về nhân vật chính diện hay phản diện xem ra đã cản trở cơ chế học hỏi bình thường.

Tuy người ta thường nhấn mạnh độ dài lâu của ấn tượng ban đầu, nhưng mô hình kinh tế lại dự báo rằng ý kiến cá nhân sẽ được cập nhật khi nào tiếp nhận thông tin mới về đối tác khác. Nghiên cứu của chúng tôi lại cho kết quả khớp với quan điểm của số đông. Khi đã bị ấn tượng bởi chân dung tính cách giả, cơ chế học hỏi cơ bản của chúng ta không vận hành như tiền liệu của các nhà kinh tế học.

Vì chúng ta thường coi trọng bề ngoài nên một số doanh nghiệp tự xây dựng hình ảnh đáng tin cậy về mình để có thể dễ dàng lợi dụng khách hàng hơn. Nhưng chiến lược này cũng có rủi ro. Nếu vẻ đáng tin ấy không có cơ sở thực tế, thì khi bị lật tẩy, người ta sẽ chú ý đến nó còn nhiều hơn cả chân dung thực. Ấn tượng tiêu cực sinh ra từ đó cũng tồn tại dai dẳng chẳng kém gì ấn tượng tích cực ban đầu.

Khi khách hàng phần nộ, họ thường sẵn lòng chịu chi phí lớn để trừng phạt kẻ có lỗi. Điều này được chứng minh bởi chuyên gia thần kinh Dominique de Quervain và các đồng sự;

họ thêm vào trò chơi tín nhiệm quyền tùy chọn được trả tiền để bắt đối tác không chịu chia tiền nộp phạt. Nhiều người đã tận dụng cơ hội này. Hình chụp nào cho thấy họ dễ chịu khi “trả thù” được đối tác.

Điểm chính yếu ở đây là: độ lâu bền của tiếng tăm là con dao hai lưỡi. Thiện cảm về người khác là thứ tài sản quý báu mà một khi đã mất đi thì rất khó mà lấy lại. Có lẽ cách tốt nhất để chiếm được ưu thế khi tỏ ra đáng tin là phải thực sự đáng tin.

Worth, tháng 4/2006

RẤT NHIỀU quyết định tuyển dụng lao động phải căn cứ vào lượng thông tin rất nhỏ. Chủ lao động thường không chắc vị trí mới đòi hỏi kỹ năng gì. Nhưng ngay cả với những chức danh đã nắm rõ từ lâu, họ cũng không biết được khả năng của ứng viên tới đâu so với nhu cầu. Hồ sơ xin việc và lời giới thiệu thường không cho biết nhiều về thành tích thực sự. Về mặt ứng viên, họ thường cũng không rõ lắm về những đòi hỏi của vị trí ứng tuyển.

Vấn đề càng thêm phức tạp vì định kiến về một số nhóm đối tượng cụ thể có thể bóp méo nhận thức, khiến người ta không thể sáng suốt chọn người phù hợp nhất cho vị trí cần tuyển. Từ lâu, các nhà kinh tế học truyền thống luôn cho rằng cạnh tranh sẽ hạn chế việc chủ lao động phân biệt đối xử theo màu da và giới tính. Trong bài tiếp theo – được viết ngay sau đợt tuyển cử năm 2008 – tôi sẽ giới thiệu lập luận này và phân tích phạm vi áp dụng của nó trong hai lĩnh vực cụ thể là hoạt động tranh cử tổng thống và thể thao chuyên nghiệp.

58. Cạnh tranh có loại bỏ được tình trạng phân biệt đối xử trong công việc không?

Trong đợt vận động tranh cử tại vùng Tây Pennsylvania vào tháng trước, ông Barack Obama được hỏi liệu định kiến về màu da có phương hại đến chiến dịch của ông hay không. Ông Obama trả lời phỏng vấn phóng viên kênh truyền hình Pittsburgh: “Điều tôi nhận thấy ở người dân nơi đây là họ không hề quan tâm đến màu da của bạn. Điều họ thực sự muốn biết là bạn có thể làm được gì? Cũng giống như đội bóng Pittsburgh Steelers. Họ không quan tâm cầu thủ da màu gì mà chỉ muốn chắc rằng bạn chơi giỏi”.

Tuy lời phát biểu của ông Obama không trực tiếp nhắc đến Milton Friedman, nhưng ngầm ẩn trong đó là lý thuyết của nhà kinh tế học đoạt giải Nobel này: thị trường cạnh tranh là cách tốt nhất để loại bỏ phân biệt đối xử trong công việc. Friedman – nhà tư tưởng Bảo thủ giảng dạy tại đại học Chicago nhiều năm trước khi ông Obama đặt chân tới đây – đã củng cố vững chắc luận điểm này trong tác phẩm Chủ nghĩa tư bản và tự do (Capitalism and Freedom).

Luận thuyết của Friedman dựa trên thực tế rằng khi chủ doanh nghiệp không thuê ứng viên xuất sắc nhất trên thị trường thì họ sẽ phải trả giá. Friedman thừa nhận, một số người vẫn muốn giữ thái độ phân biệt đối xử nếu họ có thể làm thế mà không mất gì. Nhưng thái độ ấy luôn phải trả giá đắt trên thị trường tự do. Nếu chủ doanh nghiệp thuê một ứng viên da trắng có năng lực thấp hơn ứng viên da đen mà họ có thể tuyển, thì lợi nhuận sẽ bị ảnh hưởng. Friedman cũng cho rằng phần lớn chủ doanh nghiệp cuối cùng đi kết luận rằng thiên kiến của mình không đáng phải trả giá cao như thế. (Tất nhiên,

Friedman không hề ảo tưởng rằng cạnh tranh có thể xóa bỏ hết những bất cập như trẻ em phải lớn lên trong hoàn cảnh thiếu thốn hay phải vào học tại các trường dưới chuẩn)

Ý tưởng rằng nhờ cạnh tranh mà chủ lao động sẽ không còn phân biệt đối xử nữa nghe thật hấp dẫn, nhưng lại trái với những thử nghiệm trên thực tế cho thấy thiên kiến vẫn còn phổ biến trên thị trường lao động. Ví dụ, trong bài viết đăng trên tờ *American Economic Review* năm 2004, Marianne Bertrand và Sendhil Mullainathan – các giáo sư môn kinh tế học tại các đại học Chicago và Harvard – đã chỉ ra rằng những ứng viên tên Lakisha và Jamal ít có cơ hội được tuyển dụng hơn những người tên Emily hay Greg, cho dù theo hồ sơ, năng lực của họ là tương đương. Hai vị này đồng thời gửi hồ sơ và thư xin việc đến các vị trí đăng tuyển trên báo tại Boston và Chicago dưới hai tên này. Họ ghi nhận thấy các ứng viên có tên gốc Anh có cơ hội được mời dự phỏng vấn cao hơn rất nhiều.

Nhiều nhà kinh tế học thừa nhận rằng lập luận của Milton Friedman là có căn cứ khi mọi chủ thể tham gia thị trường lao động đều có đầy đủ thông tin, nhất là các chủ lao động – đối tượng cần đo lường chính xác năng lực ứng viên để tính xem sự phân biệt đối xử phải trả giá đến đâu. Tuy nhiên, trên thực tế, quyết định tuyển dụng thường chịu sức ép về mặt thời gian trong khi thông tin về các ứng viên lại không hoàn hảo. Trong bài nghiên cứu năm 2005 viết cùng Dolly Chugh, một giáo sư quản trị học của đại học New York, Bertrand và Mullainathan cho rằng trong hoàn cảnh đó, tình trạng phân biệt đối xử vẫn tồn tại trên thị trường lao động, tuy rằng chính những người tuyển dụng cũng không ý thức được điều đó.

Rõ ràng, lập luận của Friedman có tính thuyết phục cao nhất khi thị trường lao động tiệm cận gần nhất với tình trạng cạnh

tranh hoàn hảo với đầy đủ thông tin theo mô tả trong các giáo trình. Vì thế, ông Obama đã rất khéo chọn ví dụ về đội bóng Pittsburgh Steelers để minh họa cho luận điểm của mình. Thị trường thể thao chuyên nghiệp chưa đạt tới trạng thái hoàn hảo như trong giáo trình, nhưng ít nhất cũng có mức độ cạnh tranh cao như thị trường lao động, hơn nữa không thiếu thông tin về ứng viên.

Ví dụ, các đội bóng thuê thám tử với mức lương rất cao để dành hàng nghìn giờ thu thập thông tin chi tiết về triển vọng của vận động viên trước khi quyết định sẽ chiêu mộ ai hay thuê ai như cầu thủ tự do. Thành tích thắng/thua là thước đo thành công dễ thấy nhất. Trong khi các tập đoàn thường giữ lại nhân viên dù họ đã qua thời kỳ làm việc đỉnh cao từ lâu, thì vận động viên chuyên nghiệp nào sa sút phong độ sẽ bị cắt hợp đồng ngay lập tức. Tóm lại, thể thao chuyên nghiệp là một ví dụ hùng hồn chứng tỏ rằng chúng ta vẫn có thể tìm thấy một thị trường mà màu da chẳng có ý nghĩa gì.

Ngược lại, “thị trường việc làm dành cho các tổng thống” – chiến dịch bầu cử mà đỉnh điểm là cuộc bỏ phiếu thực trong Ngày bầu cử – có lẽ là biện pháp tốt nhất ta có được để chọn ra nhà lãnh đạo quốc gia; nhưng như tôi sẽ giải thích sau, “thị trường” này hầu như chẳng giống gì với khái niệm thị trường lao động cạnh tranh hoàn hảo trong giáo trình.

Tuy nhiên vào năm 2008, một sự kết hợp bất thường của các yếu tố khiến “thị trường” đó tiến gần mô hình hoàn hảo hơn thường lệ. Bối cảnh nền kinh tế đang trong giai đoạn suy sụp trầm trọng nhất kể từ Đại suy thoái đã có tác động mạnh, nhắc cử tri nhớ rằng năng lực của người họ bầu chọn có ảnh hưởng rất lớn đến sự thịnh vượng của gia đình. Chiến dịch

tranh cử cũng mở màn sớm hơn thường lệ và cung cấp cho cử tri lượng thông tin khổng lồ về vị thế và thành tích của các ứng cử viên thông qua Internet cũng như các phương tiện thông tin truyền thống.

Trong chiến dịch tranh cử thông thường, các ứng viên thường phát biểu dựa trên các bài viết được chuẩn bị cẩn thận mà nhiều cử tri thấy khó phân biệt chúng với nhau. Nhưng xu thế bất ổn năm nay khiến các ứng cử viên phải ứng biến ở các sự kiện, thường là trước sự chứng kiến của công chúng. Bên cạnh những cảm nhận của bản thân cử tri, rõ ràng nhiều người cũng chịu tác động của các nhân vật được tin cậy như Warren E. Buffet, Paul A. Volcker và Colin L. Powell khi họ đều ủng hộ ông Obama.

Xét mọi yếu tố, chiến dịch tranh cử năm 2008 khiến người ta không thể phủ nhận tầm quan trọng của việc chọn được một ứng viên “chơi giỏi”. Trong hoàn cảnh như vậy, ngay cả những cử tri có thành kiến nặng nề cũng cảm thấy cái giá phải trả quá đắt khi giữ thành kiến đó. Nếu giá ấy thấp hơn thì hắc màu da đã bị phân biệt nhiều hơn. Tuy vậy, nếu ông Obama được chọn thì điều đó chứng tỏ rằng từ nay về sau, màu da sẽ không còn đóng vai trò quan trọng như trước, cũng như trên thị trường thể thao chuyên nghiệp.

Trước khi Branch Rickey trở thành chủ tịch đội Brooklyn Dodgers, chưa từng có cầu thủ da đen nào tham gia liên đoàn quốc gia; đến năm 1947 có Jackie Robison. Trong suốt sự nghiệp kéo dài mười năm của mình, Robinson đã được bầu vào đội hình Siêu sao của giải National League sáu lần, còn Dodgers cũng tham gia World Series sáu lần. Khi nghỉ hưu, ông được bầu vào Bảo tàng các huyền thoại (Hall of Fame)

ngay từ vòng bỏ phiếu đầu tiên. Chẳng bao lâu sau khi Robinson tham gia vào liên đoàn quốc gia, mọi người nhận thấy rõ rằng nếu không xây dựng được đội tuyển giỏi nhất bất kể màu da thì chắc chắn sẽ thất bại.

Khi các sự kiện hé lộ, việc chứng kiến xem liệu ông Obama có làm thay đổi thông lệ bầu cử được hay không cũng thú vị chẳng kém việc xem Robison làm thay đổi thông lệ tuyển dụng cầu thủ bóng chày.

New York Times, 16/11/2008